



My Value
Officer

JAK ŘÍDIT FIRMU PŘES ČÍSLA

Klíč ke stabilitě a růstu firmy

www.myvalueofficer.com

Obsah

Co to znamená řídit firmu přes čísla?	2
Manažerská výsledovka	2
Plánování.....	8
Cash flow.....	13
Výkonnost firmy.....	16
Kdo má na starost řízení firmy přes čísla?	17
Case studies My Value Officer	18
Co pro vás máme navíc?	21

1. Co to znamená řídit firmu přes čísla?

Opírat se při vedení firmy o **data** a mít tak **firmu pod kontrolou**.

Data a čísla nejsou jen shrnutím minulosti, jak byste si mohli myslet...
Poskytují **návod, jak řídit vaši firmu!**

Představte si je jako mapu, která vás provádí fungováním firmy. Místo spoléhání se na intuici vám čísla říkají, co opravdu funguje a co ne, a pomáhají identifikovat oblasti, které je potřeba zlepšit.

Když se rozhodujete na základě čísel, a nikoliv intuice, máte větší jistotu a klid.
Protože přesně víte, co děláte a proč.

Čísla jsou ukazatelem toho, co dělat, aby vaše firma byla zisková, stabilní a ideálně rostla... je ale potřeba mít správná data a umět v nich číst!

2. Manažerská výsledovka

A přesně s tím vám pomůže manažerská výsledovka.

Je to výsledovka, která vám poskytuje **číselný pohled na vaši firmu**.
A pomáhá vám vidět reálnou situaci vaší firmy.

VÝSLEDOVKA = finanční výkaz, který zobrazuje výnosy, náklady a výsledný zisk nebo ztrátu za určité období.

MANAŽERSKÁ VÝSLEDOVKA = výsledovka přizpůsobená potřebám managementu. Na rozdíl od standardní účetní výsledovky se zaměřuje na to, jak co nejlépe řídit firmu a rozhodovat o budoucnosti.

Je jednoduchá, stručná a obsahuje jen (správná) čísla, která skutečně potřebujete znát.

Měla by být dělaná na míru podniku – abyste viděli jen to, co opravdu potřebujete vidět a vědět. Měla by kopírovat váš byznys a jen ho ukázat v číslech.

A zároveň být přizpůsobená tomu, kdo se na ni dívá. Protože něco jiného potřebuje sledovat majitel, provozní ředitel a investor.

Výnosy	100,000,000 Kč
Přímé mzdy	25,000,000 Kč
Přímé náklady	20,000,000 Kč
<i>Hrubá marže %</i>	<i>55 %</i>
Hrubá marže	55,000,000 Kč
Marketing a Obchod	20,000,000 Kč
Marketing + PR	9,000,000 Kč
Obchod a BD	11,000,000 Kč
<i>% of Revenues</i>	<i>20 %</i>
Režijní náklady	29,000,000 Kč
Mzdy - management	8,000,000 Kč
Bonusy	3,000,000 Kč
Nájem	1,500,000 Kč
HR a vzdělávání	3,500,000 Kč
Backoffice	2,500,000 Kč
Finance, účetnictví, legal	1,500,000 Kč
IT	3,500,000 Kč
Výzkum a vývoj, inovace	5,000,000 Kč
Others	500,000 Kč
<i>% of Revenues</i>	<i>29 %</i>
PROFIT	6,000,000 Kč
<i>PROFIT margin</i>	<i>6 %</i>

Nastavení manažerské výsledovky

Aby vám manažerská výsledovka opravdu pomáhala, je potřeba dodržet tyto věci:

1. Výsledky musíte mít včas

Potřebujete mít data relativně rychle, abyste se podle nich mohli řídit.

Data za uplynulý měsíc byste měli mít už na začátku toho aktuálního (ideálně do desátého dne následujícího měsíce).

2. Data jsou automatizovaná

Za výsledovkou stojí automatizované procesy, které nepotřebují váš ruční zásah a korektury – tzn. výsledky vám chodí automaticky a správné. Alespoň do té míry, kde je to možné.

Ve výsledovce tak uvidíte pohled na vaši firmu, který opravdu pro vaši práci potřebujete. A který vám pomáhá ji strategicky řídit!

POZOR!

Pokud si nastavujete manažerskou výsledovku sami, zkontrolujte nejdřív správnost dat, která se vám do ní propisují.

Ze všeho nejdřív mějte jistotu, že tato data máte správná, pak až řešte jejich propsání a pohled v manažerské výsledovce.

Příklad:

Našvarem firem bývá neuzavírání měsíčních uzávěrek a zpětné změny dat.

To pak naprosto zkresluje výsledky a vy se rozhodujete na základě něčeho, co není pravda.

MANAŽERSKÁ VÝSLEDOVKA ≠ ÚČETNÍ DATA

Účetní pohled na data vám toho o fungování a o stavu firmy nic moc neřeknou. Spíš vás jen zbytečně zahlťí.

Proto je potřeba mít manažerskou výsledovku, která sice vychází z účetních dat, ale je přizpůsobená tomu, co potřebujete opravdu vidět a vědět.

Řízení firmy přes čísla není jen o financích

Může to být zavádějící, ale když říkáme “řízení firmy přes čísla”, netýká se to jen financí. Týká se to celkově řízení firmy. Protože přes čísla můžete vidět efektivitu jednotlivých segmentů firmy jako je například marketing nebo obchod. Můžete sledovat produktivitu a utilizaci svých lidí. A v neposlední řadě ziskovost jednotlivých produktů nebo služeb.

Když je někde problém, Měli byste být schopni ho přes čísla “odhalit”.

Část, kde se děje něco špatně, se “rozblíká” červeně → vy si ji můžete rozkliknout a vidět, co se konkrétně děje, kde a proč.

A můžete problém, na který vás systém upozornil, řešit.

Řízení firmy přes čísla se vám proto propíší i do procesů – zefektivníte je! Protože budete vědět, kde se děje něco špatně a budete to moct řešit.

Právě o tom je řízení firmy přes čísla.

Vidím, že něco nefunguje, jak má →
→ Zjišťuji proč →
→ Hledám řešení →
→ Problém řeším →
→ Kontroluji, zda vše funguje, jak má →



**ŘÍZENÍ
FIRMY
PŘES
ČÍSLA**

Co dál, když už mám manažerskou výsledovku správně nastavenou?

Dívat se na manažerskou výsledovku a vědět, co se ve vaší firmě děje, je první část řízení firmy přes čísla.

Druhá část je jednat podle toho, co vidíte.

NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ČÁST ŘÍZENÍ FIRMY PŘES ČÍSLA = jednat podle čísel.

Protože až vaše rozhodnutí a činy mají reálný dopad na vaši firmu.

I proto by součástí výsledovky mělo být přiřazení zodpovědnosti. Každý váš kolega by měl vědět, za jakou část výsledovky a jaká čísla je zodpovědný, jaké výsledky se od něj očekávají a kdy.

Příklad:

Za výnosy je zodpovědný finanční ředitel. Za operativu provozní ředitel.

Každý z nich by měl mít nastavená svá KPIs.

AUTOMATIZACE

Řízení firmy přes čísla vám v ideálním případě pomáhá s automatizací celého procesu řízení firmy.

- 👉 Do manažerské výsledovky přijdou údaje za předchozí měsíc
- 👉 Podíváte se na ně
- 👉 Už máte předem naplánované pravidelné schůzky, kde údaje z výsledovky budete řešit
- 👉 Na schůzkách s kolegy podle výsledků naplánujete akční kroky
- 👉 Ty implementujeme a další měsíc opět vyhodnocujete
- 👉 **Takhle bude vaše firma šlapat jako dobře namazaný stroj!**

Nyní víte, co to znamená řídit firmu přes čísla a jak na to.

Abyste ale získali celý funkční ekosystém řízení firmy přes čísla, je potřeba zaměřit se na tři klíčové oblasti: **plánování, reporting a výsledovku.**

PLÁN + REPORTING + VÝSLEDOVKA = ŘÍZENÍ FIRMY PŘES ČÍSLA

Reporting zde znamená především **detailní pohled na ziskovost jednotlivých zakázek, produktů a produktivitu týmu.** Umožňuje jít víc do hloubky – řídit marži, rozpoznat slabá místa, a včas reagovat na to, co firmu skutečně živí.

Výsledovka pak shrnuje celkový obraz o výkonnosti firmy. Může být jak **reportovaná (aktuální čísla)**, tak **plánovaná (forecast).**

Plán vám pak dává směr.

A s těmito třemi nástroji v ruce se z pocitu stává jistota. Začínáte firmu řídit strategicky – přes čísla.

3. Plánování

Každý z vás má cíle – víte, čeho chcete se svojí firmou dosáhnout. Ať už jde o zahraniční expanzi, najmutí nových zaměstnanců, zřízení nové výrobní haly atd.

Abyste ale cílů dosáhli, musíte vědět, jak to uděláte. Musíte mít plán. Plán vám načrtne cestu k cíli. A vy musíte v průběhu cesty sledovat, jak se vyvíjí.

Není cílem plán trefit a jít přesně podle vytyčené cesty. To ani není možné.

Ta cesta se bude měnit! Ale vy musíte vědět proč. Co nedopadlo podle plánu? Proč? Jak se z toho poučit?

Plán budete samozřejmě měnit podle toho, jakých výsledků se reálně dosahuje, což je tzv. forecasting.

Plánování, sestavení plánu a forecasting

Plán by měl vycházet ze dvou základních věcí:

- 1. Historických dat** – jak se firmě dařilo v předchozích obdobích
- 2. Věcných a finančních cílů** – kam se chcete dostat, a co je potřeba pro to udělat

Například: pokud plánujete rozšíření týmu, znamená to zvýšení nákladů. Ty musí být pokryté očekávaným růstem výnosů. Pokud plánujete nový produkt, musíte promítnout náklady na vývoj, marketing i očekávaný přínos.

Plán není jen číslo na konci roku. Je to mapa vaší cesty a základ, podle kterého se můžete rozhodovat.

Forecasting: Průběžné vyhodnocování reálného vývoje

Forecasting je pravidelné aktualizování plánu podle toho, co se ve firmě reálně děje. Můžete si ho představit jako průběžné srovnávání původního plánu s aktuálním vývojem – a odhadování budoucnosti podle nových informací.

Například:

- Měli jste plánovaný obrát na Q2 ve výši 12 milionů Kč.
- Po prvním měsíci máte rozjednané zakázky jen za 2 miliony.
- Forecast vám ukáže, že k cíli se zřejmě nedostanete, a je potřeba přijmout opatření.

Tímto způsobem forecasting pomáhá řídit firmu pružně a včas dělat úpravy, než vznikne problém.

Jak na sestavení forecastu v praxi?

- 1. Začněte se stávajícím plánem.** Vycházejte z něj jako z výchozího bodu.
- 2. Pravidelně aktualizujte čísla.** Ideálně každý měsíc – podle skutečných tržeb, nákladů, obchodních příležitostí nebo provozních změn.
- 3. Zohledňujte realitu.** Pokud víte, že některý klient pravděpodobně nezaplatí, promítněte to do forecastu. Stejně tak plánované investice, změny v týmu, výpadky zakázek.
- 4. Pracujte se scénáři.** Mějte variantu realistickou a konzervativní. Pomůže vám připravit se i na horší průběh.
- 5. Zahrňte do forecastu i cash flow.** Nejde jen o výnosy a náklady, ale i o to, kdy peníze skutečně přitečou a kdy odejdou.

Doporučení pro malé a střední firmy

- **Začněte jednoduše.** Není nutné mít složité modely. Stačí tabulka s tržbami, náklady, výsledkem a očekávaným cash flow po měsících.
- **Napojte forecasting na reporting.** Co měsíc, co kvartál – vždy si sedněte k číslům a porovnejte: plán vs. skutečnost vs. forecast.

- **Zapojte odpovědné osoby.** Obchodníci, provozní ředitelé nebo vedoucí týmů by měli dodávat vstupy – například výhledy zakázek, nábory, investic.
- **Zpřesňujte v čase.** Forecast na Q1 můžete znát velmi přesně, Q4 zatím jen rámcově. To je v pořádku – důležité je aktualizovat a zpřesňovat.

Co vám forecasting přinese?

- Včas odhalíte rizika a příležitosti
- Můžete včas upravit náklady, kampaně nebo kapacity
- Získáte větší jistotu v rozhodování
- Banky, investoři nebo partneři vás budou vnímat jako důvěryhodnější firmu

Plán a forecasting jdou ruku v ruce. Plán vám dává směr. Forecast říká, jestli po něm skutečně jdete – a pomáhá přenastavit kurz, když je potřeba.

Predikovatelnost byznysu

Často slycháváme “můj byznys není predikovatelný...”

I kdyby to tak bylo, nemění to nic na tom, že nemůžete mít plán. Protože plán můžete postavit na základě této rovnice:

HISTORIE + CÍLE (věcné a finanční) = PLÁN

Bez cíle nepoznáte, jestli jdete správně

Každý plán musí začínat cílem. Jen když víte, kam chcete firmu dostat, můžete začít přemýšlet, co všechno je potřeba k tomu udělat – a jak to přeložit do čísel.

Ve firemní praxi se často stává, že majitel má „pocitový cíl“ (např. „chci, aby firma víc vydělávala“), ale chybí konkrétní definice a čísla, podle kterých

by šlo posoudit, jestli se mu to daří. Takový cíl se pak nedá měřit, řídit ani rozdělit mezi tým.

Proto je důležité rozlišovat dva typy cílů – a propojit je:

1. Věcné cíle

To jsou záměry, které popisují, co chcete ve firmě změnit nebo vybudovat:

- rozšířit tým o nové pozice
- otevřít novou pobočku nebo vstoupit na nový trh
- zrychlit dodávky nebo zlepšit zákaznický servis
- spustit nový produkt/službu
- automatizovat procesy nebo digitalizovat finance

Tyto cíle dávají firmě směr a ambici. Ale samy o sobě nestačí.

2. Finanční cíle

Každý věcný cíl má finanční dopad. Proto ho musíte doplnit o konkrétní metriky:

- zvýšení obrátu o 20 %
- dosažení hrubé marže alespoň 40 %
- udržení zisku přes 1 mil. Kč ročně
- zkrácení doby inkasa pohledávek na max. 30 dní
- snížení nákladů na provoz o 10 %

Finanční cíle slouží k měření pokroku. Díky nim poznáte, zda vás vaše aktivita skutečně posouvá k výsledku – a zároveň vám dávají rámeček, kolik si můžete dovolit investovat nebo změnit.

Jak cíle správně nastavit?

- **Bud'te konkrétní.** Cíl „zvýšit výkonnost“ je neuchopitelný. Ale „zvýšit marži na hlavních produktech z 25 % na 35 % do konce Q3“ je cíl, který lze měřit i řídit.

- **Dejte cílům termíny.** Bez časového rámce se plnění cílů neustále odsouvá.
- **Propojte cíle s lidmi.** Každý cíl by měl mít svého vlastníka – někoho, kdo za jeho naplnění zodpovídá.
- **Napojte cíle na forecast.** Jakmile máte cíle, ověřte, zda je podle aktuálního vývoje reálné je splnit – a kde jsou případná rizika.

Proč na cílech tolik záleží?

Pokud nemáte definované cíle, celý plán i forecast ztrácí smysl. Protože nevíte, co sledujete.

Naopak, když máte **jasně dané cíle, napojené na čísla, plán i odpovědnosti**, můžete firmu řídit efektivně, pružně a srozumitelně – nejen pro vás jako majitele, ale i pro celý tým.

4. Cash flow

Díky řízení firmy přes čísla (sledováním, jak se vaše firma vede a jaký je plán) budete moct vidět, jak na tom jste a budete s cashflow.

Budete vědět, kdy budete potřebovat kolik a zda-li budete mít tyto finance opravdu k dispozici.

Pokud ne, zavčasu budete moct řešit způsob financování a domlouvání konkrétních podmínek předem.

I díky tomu budete vidět, zda si můžete dovolit plánované projekty, nebo jestli je raději odložit případně úplně zrušit.

Cash flow = krev firmy

Cash flow znamená rozdíl mezi tím, kolik peněz do firmy přiteče (např. tržby, úvěry, investice), a kolik z ní naopak odteče (mzdy, náklady, splátky, daně). Mnoho podnikatelů se zaměřuje na výkazy nebo výsledovky, ale přitom přehlíží reálný stav účtu. A to je fatální chyba.

Jak poznat, že se blíží problém s cash flow?

Problémy s cash flow nevznikají ze dne na den. Často je možné je včas rozpoznat – pokud víte, kam se dívat. Typickými signály jsou:

- **Vysoké pohledávky po splatnosti:** Máte vystavené faktury, ale peníze stále nejsou na účtu.
- **Nadměrné zásoby:** Peníze vám leží ve skladu místo toho, aby pracovaly.
- **Růst bez rezervy:** Firma se rozšiřuje, ale výdaje přichází dřív než příjmy.
- **Stagnace tržeb:** Výnosy klesají, ale fixní náklady běží dál.
- **Ztrátové hospodaření:** Firma dlouhodobě utrácí víc, než vydělává.
- Tyto symptomy nejsou jen varováním – jsou to signály, že bez zásahu může dojít ke kolapsu.

Proč je pozitivní cash flow tak důležité?

- Mít přebytek hotovosti znamená svobodu. S pozitivním cash flow dokážete platit závazky včas, investovat do příležitostí, ustát nečekané výdaje a hlavně – plánovat růst bez stresu.
- Máte klid na výplaty, odvody i splátky.
- Můžete využít výhodné nabídky a růst v momentě, kdy to dává smysl.
- Jste připraveni na krize – porouchané auto, nečekaný výpadek, klient, který nezaplatí.
- Banky a investoři vás vnímají jako stabilního partnera, se kterým se dá počítat.

Zatímco firmy bez hotovosti přežívají „z ruky do pusy“, ty s pozitivním cash flow mohou růst s jistotou a strategicky.

Praktické kroky, jak dostat cash flow pod kontrolu

Řídit cash flow neznámá jednou měsíčně podívat se na stav účtu. Znamená to udělat z peněžních toků živý proces, který máte pod dohledem – a který aktivně ovlivňujete. Tady jsou konkrétní kroky, jak na to:

- **Fakturujte okamžitě.** Nečekejte na „konec měsíce“. Peníze přijdou dřív, když faktura odejde dřív.
- **Nastavte pobídky k rychlé platbě.** Třeba slevu 2 % při platbě do 10 dnů. Je to jednoduchý způsob, jak zrychlit cash-in.
- **Zvyšujte ceny chytře.** Pokud roste poptávka nebo vstupy, nechte to promítnout do ceny – transparentně a srozumitelně pro klienta.
- **Pravidelně kontrolujte dodavatele.** Mnoho firem platí za energie, software nebo dopravu víc, než musí.
- **Zvažujte leasing místo nákupu.** Místo jednorázového výdaje rozložíte cash flow v čase.
- **Používejte předfinancování faktur.** Pokud čekáte na platbu 60 dní, můžete si ji nechat „proplatit dopředu“.
- **Obnovujte tržby kampaněmi.** I malá změna v nabídce může rozproudit stagnující prodeje.

- **Zaved'te pravidelný reporting cash flow.** Minimálně měsíčně – ideálně automaticky napojený na účetnictví.
- **Digitalizujte finance.** Automatizace fakturace, výdajů a párování plateb ušetří čas i nervy.
- **Sledujte hotovost, ne jen zisk.** Zisk je slib, ale cash na účtu je realita.

Plánování cash flow

Řídit cash flow neznamená jen sledovat minulost a přítomnost. Je zásadní plánovat dopředu – jak krátkodobě (1–3 měsíce), tak strategicky (6–12 měsíců a víc). Právě díky plánování víte, jestli přežijete zimu, můžete investovat do expanze, nebo potřebujete hledat financování.

- **Krátkodobý plán:** pomáhá přežít. Řeší výplaty, odvody a výkyvy.
- **Dlouhodobý plán:** pomáhá růst. Napojuje cash flow na cíle firmy, investice a budoucí strategii.
- Oba typy plánování jsou stejně důležité – a měly by být pravidelně aktualizované.

Cash flow je nejsilnější zrcadlo reality podnikání. Ukazuje, jestli má firma „na to“, nebo jen „vypadá, že má na to“. Pokud nemáte peníze na výplaty, žádný účetní zisk vám nepomůže. Pokud máte přebytek hotovosti, i náročné situace zvládnete s přehledem.

5. Výkonnost firmy

S tím souvisí i přehled o výkonnosti firmy – zjistíte odkud vám plynou příjmy a kde naopak vaše firma stagnuje. A divili byste se, ne vždy je to tak, jak si myslíte!

Příklad z praxe:

IT firma měla svůj hlavní produkt fungující na základě předplatného (čím více zákazníků = tím větší zisk).

Když měla volné interní kapacity, nabízela své lidi k outsourcingu.

Po naší analýze a nastavení řízení firmy přes čísla jsme zjistili, že hlavní produkt je ztrátový a naopak výdělečná činnost bylo outsourcing, které bylo jen vedlejší aktivitou firmy.

A mohli jsme na to reagovat. Jak? Lepším nastavením pricingu hlavního produktu.

6. Kdo má na starost řízení firmy přes čísla?

Chief Financial Officer (CFO) má ve firmách na starost čísla a jejich výklad. CFO je pravá ruka ředitele firmy, kterému dává jasný obraz o tom, jak si firma vzhledem k financím a růstu vede. A společně řídí firmu přes čísla.

Ředitel (CEO nebo majitel) se stará o procesy, CFO se stará o to, aby firma byla finančně stabilní.

Finanční ředitel je hlavně stratég. Dokáže porozumět vašemu podnikání a pochopí jeho potřeby. CFO musí vědět, kam vaše firma směřuje – jakou jsou cíle a vize.

A proto jako majitel nebo CEO firmy buďte směrem k vašemu CFO sdílní a upřímní. Finanční ředitel je od toho, aby vám pomohl cílů a vizí dosáhnout.

Úkolem CFO je podpořit váš byznys. Ale zároveň vás musí vystavit faktům – upozorní vás na rizika. A poskytnout různé scénáře.

Rozhodnutí, který zvolit, je na vás. Ideálně na vás dvou dohromady, protože CFO následně celou "akci" odřídí. I když se rozhodnete pro rizikovější variantu. Jeho úkolem je vše uhlídat a odřídít rizika, o kterých předem víte.

Zároveň vám dokáže říct, kdy je lepší něco vzdát, než budou ztráty ještě (zbytečně) větší.

Jak poznám, kdy si najmout CFO?

Když firma roste, ale ostatní oblasti zaostávají. Procesy už nestačí.

Už máte hodně lidí pracujících za zakázkách a vy nevidíte, co se na nich skutečně děje. Ztrácí se vám přehled o firmě, už nevidíte do detailů jako např. pricing a podmínky jednotlivých klientů a podobně.

Když nevíte marži svých produktů a služeb... Stává se, že nevyzbydou finance a nemáte na výplaty zaměstnanců. Do toho nemáte výsledky od účetní... a prostě vám něco neseďí, nevyznáte se v situaci, v číslech...

V této situaci je potřeba se zastavit. A uklidit ve firmě. Právě tím, že ji začnete řídit přes čísla.

7. Case studies My Value Officer

Jak jsme stagnující firmě během jednoho roku ZDVOJNÁSOBILI OBRAT a ZMAXIMALIZOVALI MARŽI

Co klient potřeboval vyřešit?

Konzultační firma měla dlouhodobě problém s kalkulovanou cenou svých služeb vs. reálnou fakturací. Vznikaly tak velké rozdíly mezi plánovanými a skutečnými výnosy.

Jaká byla v tu chvíli situace ve firmě?

Účtování klientům se řešilo několika způsoby – podle balíčků, hodinových sazeb, dosažení cílů apod.

Firma i přes velký objem zakázek stagnovala. Kvůli velké ztrátě na marži.

Zjistili jsme i to, že obchodní tým nebyl motivován k uzavírání nových projektů vzhledem k systému odměňování.

Jak jsme situaci řešili?

Detailně jsme prošli realizované projekty a hledali, kde marže unikala.

Po podrobné analýze jsme nastavili nové procesy, aby se už marže neztrácely.

Procesy jsme nastavili i tak, aby se už v průběhu projektů odhalilo, pokud se někde vyskytuje problém.

Jaké to přineslo výsledky?

Ze stagnující firmy jsme udělali společnost, která obratově vyrostla na dvojnásobek!

Správným nastavením procesů jsme z 10 % marže udělali 40 %!

Co z toho plyne pro vás?

Finanční řízení se týká i procesů ve firmě. Nejasné nebo nevhodné nastavení cenových modelů může způsobovat výrazné ztráty, i když máte dostatek zakázek. Bez kontroly marže firma stagnuje.

Mějte svoji marži pod kontrolou – nechte nás zanalyzovat vaše procesy a zjistíme, kde se ztrácí váš potenciál. Pomůžeme vám přeměnit stagnaci v růst a zisk!



Jak jsme marketingové agentuře UŠETŘILI 1,2 MILIONU KČ kontrolou nastavení dat

S čím klient potřeboval pomoc?

Majitelé marketingové agentury řídili svoji firmu podle dat z Power BI.

Nebyli si ale jisti, jestli jsou výstupní data správná! Proto si nás pozvali – abychom reporty a výsledná data zkontrolovali.

Co jsme zjistili?

- V reportech se duplikovala data z účetnictví
- Zakázky se vyhodnocovaly podle špatně nastavené hrubé mzdy
- Náklady přefakturované klientům zkreslovaly výsledky

- Agentura nesledovala náklady podle toho, na co byly vynaloženy
- V reportech se nevyznali ani zkušení odborníci

Špatné nastavení vstupních dat ovlivňovalo reporty, které zkreslovaly výkon agentury. Jakékoliv rozhodnutí na jejich základě mohlo firmu výrazně poškodit.

Jak jsme situaci řešili?

Po hloubkové kontrole účetnictví a nastavení Power BI jsme:

- Zrevidovali účetnictví a zavedli přehlednější systém
- Změnili procesy předávání informací = teď má každý spolehlivá data pro svou práci
- Management naučili řídit firmu pomocí UŽ SPRÁVNÝCH čísel
- Doporučili nerealizovat plánovaný audit, který by po našem správném nastavení neměl smysl

Jaké to přineslo výsledky?

Díky správným datům mohla agentura vyhodnotit svoji opravdovou výkonnost a lépe plánovat svoji práci, **COŽ DOHROMADY VEDLO K UŠETŘENÍ 1,2 MILIONU KORUN!**

Co z toho plyne pro vás?

Když máte nějaký nástroj na finanční řízení, neznamená to, že vám dává správná data. Chybné nastavení těchto nástrojů nejde na první pohled vidět, ale je to časovaná bomba.

Nečekejte až chyby způsobí ztráty. Externí pohled specialisty vám ušetří čas, peníze a potíže s provozem firmy.

Díky datům může firma růst. Ozvěte se nám a společně zajistíme, že vaše firma bude stát na pevných základech spolehlivých čísel!

Co pro vás máme navíc?

Děkujeme, že jste si stáhli a přečetli náš e-book. Věříme, že vám pomohl zorientovat se v problematice finančního řízení firem – a hlavně vám dal praktické nástroje, jak řídit vaši firmu přes čísla.

Ale tím to nekončí. Připravili jsme pro vás další **dostupné zdroje zdarma**, které můžete začít využívat hned teď:


Stáhněte si zdarma náš template pro cash flow řízení

Získejte jednoduchý, ale výkonný nástroj na sledování a plánování vašich peněžních toků – ve formátu, který zvládne každý majitel firmy.


 [Klikněte zde pro stažení šablony](#)

Poslouchejte náš podcast a sledujte webináře

Inspirace. Praktické návody. Skutečné příběhy firem.

 Pravidelně sdílíme tipy, rozhovory a zkušenosti ze světa finančního řízení, růstu firem i podnikatelského mindsetu.

 **Podcast:** Z červených do černých

 **Webináře:** Aktuální témata pro firmy, které chtějí růst a mít věci pod kontrolou

 [Přejít na podcast a webináře](#)

Zarezervujte si bezplatnou 60minutovou konzultaci

Chcete probrat vaši konkrétní situaci? Nejste si jistí, kde začít? Potřebujete druhý názor?

Nabízíme vám hodinu zdarma – ať už řešíte cash flow, plánování růstu, nastavení finančního řízení nebo hledáte efektivní cestu ven z finančního tlaku.

 Konzultace probíhá online a je nezávazná.

Mluvíte s odborníkem, ne s obchodníkem.

 [Zarezervujte si svůj termín zde](#)

Potřebujete něco jiného?

Napište nám, ozveme se obratem. Ať už řešíte provoz, expanzi, reporting nebo finance jako celek – jsme tu pro vás.

 info@myvalueofficer.com

 www.myvalueofficer.com

Řízení firmy přes čísla není luxus. Je to základ.

A my vám s tím rádi pomůžeme.



„Chlapi k věcem přistupují profesionálně. Hledají řešení vám na míru. A navíc když je nějaký zádrhel, přistupují k tomu konstruktivně a hledají řešení.“

Marek Pščolka, CEO Žaluzieeee.cz

„Spolupráce s My Value Officer a externí CFO Pavlou pro nás znamenala zásadní posun. Díky její inteligenci, systematičnosti a ochotě jsme konečně nastavili finanční řízení, které nám dosud chybělo. Máme mnohem lepší přehled o ekonomice firmy, umíme lépe plánovat investice a řídit náš růst. Naše očekávání byla více než naplněna.“

Lukáš Sluka, CEO & Co-Owner Olivie.cz

„Spolupráce nás pozitivně motivuje k tvorbě dlouhodobějšího plánu, který nám dosud chyběl. Když jsme se rozhodli věnovat více oblasti financí, hledali jsme různé možnosti.

Najímání vlastního CFO se nám zdálo příliš riskantní, protože nemáme v této oblasti zkušenosti. Služba externího CFO nám dává smysl – spolupracujeme s týmem specialistů na finance a zároveň je to finančně výhodnější než interní zaměstnanec. Díky MVO máme jistotu, že naše finance jsou v dobrých rukou.“

Jan Korecký, Operations Director RVL Digital

„Po pracovní stránce vidím jako největší přínos klid. Víím, že máme parťáka, který finance hlídá. Nemusím se bát, že se probudím a nebudeme mít na účtu peníze. Externí finanční ředitel je pro naši firmu game changer. Měli jsme to udělat už dávno.“

Martin Křibala, CEO Železná Koule

www.myvalueofficer.com

info@myvalueofficer.com

+420 608 207 706

[LinkedIn](#) | [YouTube](#)



My Value
Officer