



**My Value
Officer**

Měníme způsob řízení financí ve firmách

Jak si ve firmě udělat pořádek s pomocí finančního řízení?

...aneb řid'te firmu přes čísla



Obsah

Úvod.....	3
Co vám tento ebook přinese?	4
Jaké přínosy vám finanční řízení ve vaší firmě přinese?.....	5
90 % firem nepřežije. Proč?	7
Proč by mě finanční řízení mělo zajímat?.....	7
Kdo je vlastně Externí Finanční Ředitel?	9
Víte jakou mají všichni představu o tom co dělají finanční ředitelé?	10
Rozhovor s naším CEO, Václavem Nedvídkem, o finančním plánování.....	11
A jak nové projekty a nápady zafinancovat?	14
Transparentní reporting a klíčové finanční metriky: Cesta k úspěchu vašeho podnikání.....	16
Důležité finanční metriky: Klíč k efektivnímu řízení	18
Jak vypadá spolupráce s námi?.....	19
Ozvěte se nám	22



Úvod

Vstoupit do světa podnikání znamená stát se tvůrcem své vlastní cesty. S nadšením, odhodláním a vizí jste vytvořili firmu, která nese vaše jméno, váš sen, a díky pečlivému rozvoji se proměnila v živé podnikatelské dílo. Nyní však přichází chvíle, kdy se musíte postavit další důležité výzvě:

Zajištění dlouhodobého úspěchu vašeho podnikání.

Víme, že provozování malé nebo střední firmy s sebou nese mnoho výzev a překážek, které mohou často působit jako neproniknutelné stěny. Jednou z největších záhad může být svět financí.

Finanční řízení je souborem procesů, metod a strategií, které vám umožňují mít nad vaším podnikáním lepší kontrolu a jasnější výhled do budoucnosti.

Zdá se to jako mnoho práce navíc, ale věřte, že jeho přínosy převažují nad investovaným úsilím.





Co vám tento ebook přinese?

V tomto ebooku se zaměříme na konkrétní postupy, rady a osvědčené praktiky, které vám pomohou efektivně zvládat finanční aspekty vašeho podnikání a posunou vaši firmu na vyšší úroveň úspěšnosti.

Pojďte spolu s námi objevit svět finančního řízení a naučit se, jak ho aplikovat na váš konkrétní podnikatelský příběh. Vaše firma si zaslouží dosáhnout svého plného potenciálu, a my vám rádi ukážeme, jak toho dosáhnout.

Děkujeme, že jste si vybrali tento ebook, a těšíme se, že s vámi budeme sdílet naše znalosti a zkušenosti v oblasti finančního řízení.





Jaké přínosy vám finanční řízení ve vaší firmě přinese?

1. Zvýšení ziskovosti

„Roste mi obrat, ale neroste mi zisk. Nebo mi neroste odpovídající rychlostí.“ Toto slyšíme od našich klientů pořád.

Finanční řízení vám umožní analyzovat vaše náklady a výnosy, což povede k identifikaci oblastí, kde lze zlepšit ziskovost. S jasně definovanými finančními cíli a strategiemi budete schopni dosáhnout optimálního využití vašich zdrojů.

Konkrétně se to může týkat:

- ✓ hodnocení efektivity zaměstnanců, obchodu, marketingu, optimalizace skladových zásob,
- ✓ práce s pohledávkami,
- ✓ hodnocení ziskovosti jednotlivých služeb a produktů a
- ✓ rozhodnutí o tom kdy a jestli vůbec činit různorodé investice nebo třeba nabírat zaměstnance a jak jim nastavit vhodný odměnový systém, který je bude motivovat a zároveň zvyšovat ziskovost firmy.

2. Levnější financování a snížení rizika

Finanční řízení vám pomůže efektivněji spravovat finanční prostředky ve firmě, což vede ke zlepšení její finanční stability a snížení rizika nesolventnosti. Díky tomu budete mít přístup k levnějšímu financování a budete schopni získat potřebné investice a půjčky za výhodnějších podmínek.



3. Zvýšení hodnoty firmy

Firma je vaše aktivum. Proč ji tedy nebudovat tak, aby měla co nejvyšší hodnotu. Možná si myslíte, že to děláte, ale investoři se na vaši firmu koukají úplně jinak než vy a jejich představa o hodnotě firmy je diametrálně odlišná od té vaší. My víme, jak se investoři koukají na vaši firmu a v rámci nastavení finančního řízení dokážeme hodnotu vaší firmy v očích investorů zvednout a připravit vás na prodej nebo případný menšinový vstup investora.

4. Klid v duši

Vypadá to hloupě, ale každý, kdo podnikal ví, že na něj číhá mnoho rizik, které se mohou kdykoliv ukázat. My v rámci naší práce děláme menší audit účetnictví a finančního řízení jako celku a zajišťujeme, aby vše klapalo, jak má a veškerá rizika jsme měli podchycená v rámci nastavení procesů a řízení firmy.

5. Racionální strategické rozhodování

Díky správně nastavenému finančnímu řízení budete mít k dispozici kvalitní finanční informace, které vám umožní lépe pochopit vaše tržní postavení, konkurenceschopnost a možnosti růstu. To vám poskytne pevný základ pro racionální strategická rozhodnutí, která zlepší vaše podnikání.

6. Efektivní využití zdrojů

Správně provedené finanční řízení vám umožní lépe alokovat vaše zdroje. Naučíte se, jak identifikovat klíčové projekty a aktivity, které přinášejí největší hodnotu vaší firmě, a soustředit se na ně. Tímto způsobem maximalizujete výkon vaší společnosti při minimálních nákladech.



90 % firem nepřežije. Proč?

Přínosy finančního řízení jsou mnohdy klíčovým faktorem, který **rozhoduje o úspěchu či neúspěchu malých a středních firem.**

Uvádí se, že až 90 % firem nepřežije prvních 5 let podnikání. V ČR je to prý o malinko méně, protože jsme tu trochu odolnější. Bůh ví, co je na tom pravdy.

Pravda je, že marketing, obchod a kvalitu produktu si většina majitelů hlídá. Přeci jen, chci jako majitel firmy prodávat kvalitní produkt/službu a chci, aby se dobře prodávala.

Finanční řízení je naproti tomu jako popelka, na kterou se prostě zapomíná. Pokud ale řídím firmu přes čísla, tak mi to přinese velké benefity, a především kromě rostoucího obrátu, i rostoucí zisk.

Proč by mě finanční řízení mělo zajímat?

Žijeme v období plné **výzev pro podnikání**. A jaké to jsou výzvy?

- Inflace
- Post-covidové období
- Nástup umělé inteligence
- ESG a související regulace

A pro Českou republiku...

- Vládní balíček, který začne platit postupně v následujících 2 letech a který přináší řadu dramatických změn pro podnikatele

Vše výše uvedené přinese do vašeho podnikání značnou komplexitu a bez vaší jasné strategie a vize, jak se s výše uvedeným poprat budete v konkurenčním prostředí ztrácet.

Tuto strategii a vizi je pak nutné přetavit ve finanční plán na 1–3 roky dopředu a mít ho jako svůj jízdni řád.



Pokud si říkáte, že finanční plán vás nezachrání, tak máte pravdu. Finanční plán funguje v rámci celého systému finančního řízení jen jako jedna z jeho položek a musí být aktivně využíván a porovnáván s vašimi reálnými výsledky, abyste realizovali vaše cíle.

Ale to nestačí...

Na základě porovnávání plánu s realitou musíte dělat jasná rozhodnutí podložená čísly. Dále si propočítávat všechny vaše nápady (chcete-li „business case“), jinak nástroj v podobě nastaveného finančního řízení bude mít pro vás minimální efekt.





Kdo je vlastně Externí Finanční Ředitel?

Externí Finanční ředitel je parťák a pravá ruka managementu, který v čase mezi zhruba 8 a 40 hodinami měsíčně ve firmě nastaví takové finanční řízení, které zlepší vaše manažerská rozhodnutí a zvýší vám tak hodnotu firmy.

My jen „neprodáváme“ kvalitní a velmi zkušené finanční ředitele do firem. Nastavujeme finanční řízení pro firmy jako službu na míru jejich potřebám a v týmu máme mimo jiné specialisty na:

- ✓ daně a účetnictví,
- ✓ reporting,
- ✓ firemní procesy,
- ✓ financování,
- ✓ nákup a prodej firem,
- ✓ ESG

S tímto týmem náš externí finanční ředitel dokáže divy a je schopen nastavit best-practice finanční řízení, jakkoliv velkému podniku. Nemusíte si najímat drahého externí finančního ředitele, a přesto můžete řízení vašeho podnikání zlepšit o 100 %.

Mrkněte na nás a náš tým zde:

www.myvalueofficer.com

„Z naší zkušenosti víme, že pokud je CEO firmy motivovaný, tak po ročním fungování s externím finančním ředitelem dokáže zvýšit ziskovost firmy v průměru o 5–10 %.“

Daniel Svoboda, COO v My Value Officer



Víte jakou mají všichni představu o tom co dělají finanční ředitelé?

No přeci, že šetří... přijdou do firmy a hledají všude úspory. Chytře se tomu říká „cost cutting“...

Je to jedna z oblastí, která je v kompetenci finančního ředitele, ale ty naši externí finanční ředitelé to dělají trochu jinak:

Přinášejí do firmy perspektivu a **nový pohled na strategii a související finanční otázky**. Tento pohled z venku je znásobený zkušeností z práce pro mnoho malých a středních firem a **výsledkem je přeložení strategie do řeči čísel, a to finančního a cash flow plánu**.

Dále připraví **kvalitní reporting** pro pravidelné vyhodnocování toho, jak se firmě daří, ale především pro **pravidelné rozhodování o nových investicích a nábořech**.

A jsou u toho. Na měsíčních schůzkách jako pravá ruka majitelů diskutují jejich cíle, porovnávají realitu s plánem a jsou „číselným okem“ pro další byznysová rozhodnutí a nápady. A pohled zvenčí a oko po celém trhu, které díky našim klientům máme, je k nezaplacení...

“Velmi často, mimo rutinní část finančního řízení, majitelé firem řeší nákup a prodej firem nebo financování bankou, a ne každý finanční ředitel je na tyto oblasti expertem. Naším externím finančním ředitelům s tím pomáhá moje „minioddělení“ v rámci firmy My Value Officer.“

Leoš Kutner, Head of Capital and Debt Advisory v My Value Officer



Rozhovor s naším CEO, Václavem Nedvídkem, o finančním plánování

Proč je vůbec důležité mít nastavený finanční plán? Potřebuje ho každá firma?

Každá firma, potažmo její majitel/jednatel, má svoje plány, cíle a vize. Zároveň podniká za účelem dosažení zisku, bez toho by podnikání nefungovalo a rychle zaniklo. Takže i přes další podnikatelské cíle, které se týkají kvality služby nebo produktu a vytvoření příjemného zaměstnaneckého prostředí a podobně je nutné zajistit, aby tyto cíle byli rozplánováni do nějaké časové osy, a to včetně zjištění, zda mi na ně vystačí peníze.

A k tomu právě slouží finanční a cash flow plán. Pomocí finančního plánu si naplánují svoje výnosy a k nim související náklady s podnikáním, včetně tzv. „produktivních“ nákladů – to jsou náklady na marketing a sales. Zároveň do něho zahrnou všechny očekávané investice, nábory, nákupy, změnu kancelářských prostor, změnu výrobních postupů, přidání nových produktů nebo služeb, expanzi do dalších zemí a podobně.

U cash flow plánu k tomu přidají pohled toku peněz, který je trochu odlišný od pohledu účetnictví, které sleduje ziskovost. Tento pohled je neméně důležitý, protože pokud se mi na účtech neválí desítky přebytečných miliónů, tak jsem omezen tím kdy a jak budu svoje plány realizovat a musím si i naplánuvat, jak je zafinancuji.

Bez těchto dvou plánů se podnikání stává malou loterií a je to jeden z důvodů proč se podnikatelé neposouvají rychleji ke svým cílům nebo v úvodních fázích podnikání krachují.



V jaké fázi vývoje firmy začínají dle vašich zkušeností řešit finanční plánování?

Obecně bych řekl, že většina firem ho sama od sebe neřeší. Často přichází nějaký externí faktor jako je zajištění financování od banky nebo investora, pro které je nutné takový plán udělat.

Obecně potřeba více řídit firmu přes čísla narůstá při nárustu složitosti podnikání. Pár zakázek ještě v hlavě podnikatel udrží, ale při vyšších desítkách zakázek, růstů zaměstnanecké základny, nových dodavatelů je již pro něj složité vše „usledovat“, zvláště, když mu narůstá ve všech oblastech agenda.

Navíc podnikatel potřebuje uživit své zaměstnance, takže rozvíjí obchod a marketing, najímá nové obchodníky a rozjíždí marketingové kampaně, a to vše je potřeba také měřit a vyhodnocovat, nastavit provizní systém pro obchodníky, revidovat cenotvorbu a podobně.

Jedním ze základních podnětů pro nastavení řízení firmy přes čísla je tedy podle mě růst firmy.

S čím musí podnikatel/manažer začít, pakliže se rozhodne, že chce finančně plánovat?

Musí si nás najmout. 😊 Ne, to je samozřejmě nadsázka. Důležité je se odrazit od historických finančních výsledků, přidat své strategické cíle na plánované období a vše detailně podchytit do parametrů plánu.

Je důležité parametry plánu a detail jednotlivých položek zachytit, jinak pak v budoucnu nebudu vědět proč a jak jsem co naplánoval. To potom ztěžuje moje rozhodování. Když dám příklad, tak pokud řeknu, že chci tržby o 20% vyšší za plánované období, než tomu bylo loni, ale oni jsou vyšší jen o 10%, tak nevím co mám dělat, protože nevím jaký byl předpoklad toho plánovaného růstu.



Když si do plánu detailně zachytím, jaké produkty nebo služby a v jaké výši mi porostou, přidám odpovídající náklady na obchod a marketing a další, třeba zaměstnanecké náklady, tak už to je pro mě hodnotná informace, kterou zpětně mohu vyhodnocovat. Ale tímto detailním přístupem samozřejmě náročnost přípravy finančního plánu stoupá.

No a jak je to u hodnocení nových projektů?

Finanční plán už sic máte, ale nové projekty a nápady přibývají. Jak je dále hodnotit a začlenit do finanční strategie?

Každý projekt má sice svoje náklady, ale taky má svoje benefity. A finanční ředitel spolu s majitelem firmy by si při hodnocení takového projektu měl zodpovědět na tyto otázky:

- ✓ Je v souladu se strategií?
- ✓ Vytváří synergii se stávajícím byznysem?
- ✓ Jaké finanční, ale i nefinanční benefity přináší?
- ✓ Jaké předpoklady jste pro jejich vyčíslení použili?
- ✓ Nezapomněli jste na nějaké náklady a nepodcenili jejich výši?
- ✓ Máte tam daňové efekty?
- ✓ Jak chcete projekt financovat?
- ✓ Jak budete vyhodnocovat jeho ziskovost?

...a ne vystřelit intuitivní rozhodnutí. Tomu se pak říká „řízení firmy přes čísla.“





A jak nové projekty a nápady zafinancovat?

Máme pro vás pět typů financování pro vaše podnikání

V ideálním světě by firma, do které jste vložili tolik energie, vydělávala dostatek peněz z prodeje zboží a služeb, aby mohla růst a rozvíjet se přirozeně. Nicméně, někdy musíte utratit peníze, abyste vydělali více peněz, a téměř každá firma někdy musí „narisovat“ finanční prostředky, aby mohla růst, rozvíjet se a investovat.

Nejčastější otázkou, kterou slyšíme od zakladatelů firem, je: **“Jak získáme financování nebo investice do naší firmy?”** Každý úspěšný podnik dosáhne fáze, kdy musí zvolit svou cestu růstu. Buď růst organicky a využívat provozní kapitál, jakmile je k dispozici, nebo získat růstový kapitál, aby rychleji škáloval – tedy rostl. Existuje několik způsobů, jak vyřešit ten palčivý problém, a to získání finančních prostředků pro růst podnikání.

1. Zadržené zisky

Zadržené zisky jsou částkou zisku, která zůstane společnosti po zaplacení všech přímých a nepřímých nákladů, daní z příjmu a případných dividend majitelům. Tato část zdrojů vlastního kapitálu společnosti může být použita pro expanzi a rozvoj.

2. Dluhový kapitál

Dluhový kapitál se odkazuje na půjčené finanční prostředky, které musí být později splaceny. Jedná se o jakýkoliv druh růstového kapitálu, který společnost získává tím, že si vezme půjčky. Tyto půjčky mohou být dlouhodobé nebo krátkodobé a dluhový kapitál nesnižuje podíl majitele na společnosti.



3. Ekvitní financování

Jedná se o finanční prostředky, které investoři vkládají do podniku výměnou za běžné nebo preferované akcie. Např. Private-Equity fondy.

4. Andělští investoři

Andělští investoři jsou soukromí investoři zaměřeni na financování menších podniků výměnou za podíl. Na rozdíl od společností s rizikovým kapitálem, které využívají investiční fondy, andělé využívají své vlastní peníze. Cílem andělských investorů je pomoci podnikům v začátcích při rozjezdu podnikání a většinou jim pomoci díky jejich byznysovému know-how. Podmínky jejich financování jsou často výhodnější než u jiných věřitelů a mnozí z nich investují s cílem podpořit spíše samotné zakladatele než podnik samotný.

5. Rizikový kapitál

Rizikový kapitál (VC) je financování, které investoři poskytují startupům a malým podnikům s dlouhodobým růstovým potenciálem. Rizikový kapitál obvykle pochází od bohatých investorů, investičních bank nebo jiných finančních institucí.

Zvolit ve správný čas vhodnou formu, připravit se na související zařizování a vyjednávání okolo smluv a finančních plánů není jednoduché.

Špatný finanční plán předaný investorovi nebo bance může znamenat stopku při raisování finančních prostředků pro váš byznys.

Služba Externího finančního ředitele je tedy vhodná právě ve chvíli, kdy se svým podnikáním chcete růst a potřebujete k tomu externí kapitál, ať už v jakékoliv formě.



Transparentní reporting a klíčové finanční metriky: Cesta k úspěchu vašeho podnikání

V průběhu vašeho podnikání jste se jistě setkali s mnoha výzvami, které vyžadují rychlou a fundovanou reakci. Transparentní a přesný reporting spolu s monitorováním klíčových finančních metrik jsou klíčovými nástroji, které vám umožní efektivně řídit vaši firmu a dosáhnout dlouhodobého úspěchu.

V této kapitole se zaměříme na to, co reporting zahrnuje a na důležité finanční metriky, které by měly být ve vaší pozornosti.

Transparentní reporting: Rozsviďte světlo na výkony vaší firmy

Transparentní a pravidelný reporting je klíčovým krokem směrem k lepšímu finančnímu řízení. Skrze reporty budete mít jasný a aktuální pohled na finanční situaci vaší firmy, což vám umožní lépe pochopit, co funguje a co je třeba zlepšit. Zde jsou některé z nejdůležitějších prvků, které by měl dobrý reporting zahrnovat:

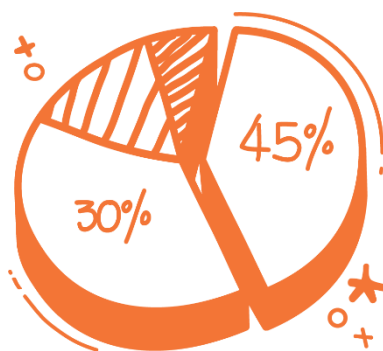
- 1. Přehledný finanční výkaz:** Zahrnuje výsledovku, rozvahu. Tyto dokumenty vám poskytnou komplexní informace o tom, jakým způsobem vaše firma generuje zisk, jaké má finanční závazky a jaký je tok peněz ve firmě. Důležitý je manažerský členění jednotlivých položek, které vám umožní rychlé pochopení čísel.
- 2. Analýza tržeb a nákladů:** Důkladná analýza tržeb a nákladů vám umožní lépe pochopit, které produkty nebo služby přispívají nejvíce k vašemu zisku, a naopak, kde můžete provést úspory.



3. **Výkaz cash flow:** Cash flow je životně důležitý pro každou firmu, ať už velkou či malou. Správně navržený cash flow report vám ukáže, kolik peněz vstupuje do firmy a kolik opouští. Tímto způsobem budete schopni předvídat případné problémy s likviditou a podniknout kroky k jejich prevenci.
4. **„Produkční“ reporting:** To je reporting týkající se vaší konkrétní činnosti. U službového byznysu sledujete především jednotlivé zakázky a výkonnost (utilizaci) lidí a u jiných typů byznysu zase spíše zásoby nebo nedokončenou výrobu. Tento reporting je tedy vždy přímo ušitý na míru dané firmě.
5. **Srovnání s plány a cíli:** Reporting by měl také obsahovat srovnání s vašimi původními plány a cíli. To vám umožní identifikovat odchylky a případně upravit strategii, abyste dosáhli zamýšlených výsledků.

Podstatné je, že před spuštěním reportingu musí být:

- ✓ **narovnaná, sjednocená a očištěná data v různých systémech** (ERP, Shoptet, CRM, Systém na trackování hodin apod) a
- ✓ teprve potom je lze pěkně **vizualizovat, a to v manažerském formátu**, nikoliv v klasickém účetním. (Co vám asi řekne položka „Služby“, kde máte schované náklady na účetní, programátory, marketing a další konzultanty)





Důležité finanční metriky: Klíč k efektivnímu řízení

Vedle pravidelného reportingu je nezbytné sledovat a monitorovat klíčové finanční metriky. Tyto ukazatele vám poskytnou hlubší vhled do výkonnosti vaší firmy a pomohou vám udržet vaše podnikání na správné trati. Zde je několik klíčových metrik, na které byste se měli zaměřit:

- 1. Hrubá marže:** Tato metrika ukazuje, jak velkou část tržeb tvoří hrubý zisk po odečtení nákladů na výrobu nebo nákup zboží. Vysoká hrubá marže znamená, že máte prostor pro krytí provozních nákladů a zisk.
- 2. Kapitálová rentabilita (ROA a ROE):** Tyto metriky hodnotí, jak efektivně vaše firma využívá své investované kapitály a generuje z nich zisk. Vyšší kapitálová rentabilita znamená vyšší výnosnost vašeho podnikání.
- 3. Doba plateb a obratu pohledávek:** Sledování doby, za jakou zákazníci platí za vaše služby nebo zboží, a doby, za kterou vy vybíráte pohledávky od vašich zákazníků, je klíčové pro správu cash flow a likvidity.

Obecně **Klíčové ukazatele výkonnosti (KPI)** jsou specifické metriky, které odrážejí důležité aspekty vašeho podnikání, například návratnost investic (ROI), obratovost zásob nebo míra retence zákazníků.

Vyberte si KPI, které jsou nejdůležitější pro vaše podnikání, a sledujte je pravidelně. My je vybíráme na úvodních schůzkách před sestavením reportingu spolu s našimi klienty.

Transparentní reporting a sledování klíčových finančních metrik jsou nezbytnými nástroji pro úspěšné finanční řízení vaší firmy.

Tyto informace vám pomohou lépe pochopit vaše výkony, identifikovat případné problémy a přijmout fundovaná strategická rozhodnutí.

S pravidelným a důkladným monitorováním budete mít pevný základ pro růst a dlouhodobý úspěch vašeho podnikání.



Jak vypadá spolupráce s námi?

1) První schůzka

Na začátku se sejdeme, poznáme se a vy nám řeknete, co vás trápí, kam se svojí firmou směřujete a jak vám my v tom můžeme pomoci. Představíme vám způsob toho, jak pracujeme a náš tým.

Součástí první schůzky může být i prvotní analýza vašich čísel.

2) Podmínky projektu

Odsouhlasíme si všechny podmínky projektu, očekávání a nastavíme prvotní časový harmonogram projektu. Podepíšeme smlouvu a NDA, které shrnují domluvené podmínky.

3) Účetní doklady

Vyžádáme si od vás a vaší účetní podklady nutné k prvotní analýze. Jedná se většinou o podklady z účetnictví jako jsou účetní deník, výkazy, obrátová předvaha za poslední 2 roky a případné manažerské tabulky sloužící k vašemu rozhodování.

4) Workshop

Uspořádáme první workshop, kde si řekneme:

- Jaké jsou první výstupy z naší analýzy.
- Projdeme náš dotazník sloužící primárně k pochopení fungování vašeho byznysu, konkurence, vaší jedinečnosti (USP).
- Zmapujeme si fungování vašich procesů.
- Zjistíme, jak fungují další části byznysu jako je marketing a sales.
- Doptáme se na vaše zákazníky a dodavatele a případně další strany, s kterými kooperujete (spřízněné osoby, banky, investoři, jiní konzultanti).



A hlavně **zjistíme vaše plány a cíle do budoucna**, protože ty jsou pro nás klíčové a v jejich dosažení vám budeme pomáhat.

Této schůzky se za nás zúčastní Externí CFO a Supervizor s přesahem do dalších oblastí mimo finance.

5) Prvotní výstup

Na základě analýzy podkladů a první schůzky od nás dostanete Prvotní výstup, kde shrneme:

- Jaký je současný stav vaší společnosti a jejího finančního řízení.
- Kde vidíme případné nedostatky a mezery, které by mohli bránit v dosažení vašich cílů.
- Návrh dalšího postupu k dosažení vašich cílů, především v oblasti finančního řízení společnosti.

Naše další postupy se budou týkat především:

- ✓ narovnání dat (ERP a další systémy) a procesů ve firmě,
- ✓ přeložení vašich cílů a strategie do finančního plánu a plánu cash flow,
- ✓ nastavení reportingu a systému pravidelného vyhodnocování progresu směrem ke stanoveným cílům,
- ✓ zapojení Externího CFO do fungování vaší společnosti.

Díky našemu přesahu s vámi můžeme pracovat i v dalších oblastech týkající se rozvoje byznysu jako je například:

- ✓ provoz společnosti,
- ✓ projektový management,
- ✓ marketing a sales.



6) Timeliny a deadliny

Jak to bude vypadat dále?

Nastavíme jasný harmonogram, deadliny a týmovou spolupráci a už nás čeká jenom exekuce, kterou máme ze všeho nejraději.

Vy budete mít klid, protože vám pohlídneme účetnictví, daně, finance a cash flow společnosti a díky tomu i čas na její rozvoj a pravou ruku, s kterou můžete vše diskutovat.

Nejlepší na všem je, že Externí CFO a další členi našeho týmu u vás nejsou na plný úvazek. U malých společností nám stačí třeba 10 hodin za měsíc, u těch se 100 miliónovými obraty už to může být 30–80 hodin měsíčně. Vše záleží na domluveném rozsahu našich činností. Navíc naše spolupráce je flexibilní, postavená na hodinové bázi a ničemu se s námi neupisujete.





Ozvěte se nám

Pokud vás zajímá více, můžeme se o všem pobavit u kafe na první schůzce, kde vám vysvětlíme, jak fungujeme.



Václav Nedvídek, CEO

Tel. 724 282 224

vaclav@myvalueofficer.com

„Mojí vizí je pomáhat malým a středním firmám s řízením financí, pomáhat jim růst a být úspěšnými. Řídil jsem finance IKEMu jako její CFO a byl jsem ředitelem Nemocnice Sedlčany. Učím Základy podnikání a Účetnictví na Vysoké škole Ekonomické v Praze. Působil jsem na seniorních ekonomických pozicích ve skupinách ČSOB a PPF. Jako Auditor mám zkušenosti z konzultační společnosti Ernst & Young, kde jsem se podílel na auditu skupiny ČEZ. Mám vysoce podnikatelského ducha, a to přenáším i do své práce a práce pro naše klienty. Mým úkolem je nyní vytvořit tým seniorních lidí se stejnou vizí a jim takové prostředí, abychom dokázali pomoci co nejvíce našim klientům prosperovat a zářit. Zatím se nám to daří.“