



My Value
Officer

Na finanční řízení nejste sami



Pravidlo 40

**Jak kombinovat růst
obratu a ziskovost**



Co to znamená?

Pravidlo 40:

Kombinovaná míra růstu obrátu a ziskovost společnosti by měla dosahovat alespoň 40 %.



Proč to mám sledovat?

**Pokud řídíte rostoucí
byznys, toto pravidlo je
zásadní pro vyvážení
rychlého růstu s
udržitelnou ziskovostí.**



Proč právě 40?

Není to náhodné číslo.

Trh SaaS je obrovský. Odhad pro letošní rok je 232 miliard dolarů.

Toto měřítko vzniklo analýzou úspěšných společností, které zvládly rychle růst, aniž by pálily náklady neudržitelným tempem.

Jde o dosažení rovnováhy mezi růstem tržeb a ziskovostí, která zaručí dlouhodobý úspěch a stabilitu.



Vývoj metrik

Tradičně byl úspěch ve startupovém ekosystému a u rostoucích společností měřen převážně pomocí růstových metrik, jako je:

- **akvizice uživatelů,**
- **zisk většího tržního podílu a**
- **růst tržeb.**

Tyto ukazatele byly často posvátné a **zastínily ostatní aspekty zdraví podnikání.**

Mantra byla jednoduchá: růst rychle, získat trh a o zisky se starat později.



Pravidlo 40

Tato metrika představuje komplexnější přístup k měření úspěchu podniku, **spojující růst a ziskovost do jednoho vyváženého měřítka.**

Pravidlo stanoví, že **míra růstu společnosti plus její zisková marže by měly dosahovat alespoň 40 %.**



Pravidlo 40

Pokud například společnost roste o 30 % ročně, měla by mít také ziskovou marži alespoň 10 %, aby splňovala limit Pravidla 40.

Vzorec:

Míra růstu + zisková marže $\geq$ 40 %



Výpočet a jeho důsledky

Tento vzorec může vypadat různě pro mladou a zralou společnost.

Pokud společnost pravidelně dosahuje 32% zisku ročně, 8% růstová míra je zdravá.

Na druhou stranu, mladá rychle rostoucí společnost může mít tyto hodnoty obrácené: 32% růst a 8% zisk.



Význam pravidla 40

**V podstatě slouží
Pravidlo 40 jako
zdravotní kontrola.**

**Povzbuzuje CEO a
majitele byznysů, aby si
kladli správné otázky:**

- **Rosteme příliš rychle
na úkor ziskovosti?**
- **Jsme ziskoví, ale růst
stagnuje?**



Význam pravidla 40

**Pravidlo 40 neprosazuje
růst za každou cenu.**

**Místo toho podporuje
vyvážený, ziskový růst.**

Tato rovnováha je zásadní.

**Rychlý růst může být
vzrušující, ale bez
ziskovosti je to jako běžet
závod bez cílové čáry na
dohled.**



Význam pravidla 40

Pravidlo 40 povzbuzuje společnosti, aby **rostly, ale zároveň si udržely zdravé finance.**

Tímto způsobem je růst nejen působivý v krátkodobém horizontu, ale také udržitelný z dlouhodobého hlediska.



Měřítko pro investory

Pravidlo 40 slouží jako **kritické měřítko** při hodnocení zdraví a potenciálu společností.

Firmy, které splňují nebo překračují toto pravidlo, jsou často vnímány jako:

- **dobře vyvážené,**
- **s dobrou kontrolou nad rozšiřováním trhu a**
- **dobrým finančním zdravím.**



Podpora dlouhodobého myšlení

Pravidlo 40 významně posouvá pozornost od krátkodobých zisků k dlouhodobé strategii.

Je snadné se nechat pohltit aktuálními růstovými metrikami.

Pravidlo 40 však nutí společnosti myslet dále než jen na další čtvrtletí nebo fiskální rok.

Pomáhá vybudovat firmu, která nejen roste, ale dělá to finančně stabilně na několik let dopředu.



Omezení pravidla 40

Přestože je užitečné, limit 40 % není magické číslo.

Vzniklo z analýzy úspěšných společností, které vykazují určité společné rysy ve svých metrikách růstu a ziskovosti.

Je důležité si uvědomit, že jde spíše o vodítko než o přísné pravidlo.



Omezení pravidla 40

**Číslo 40 % je sice
známkou dobrého zdraví
a rovnováhy, ale není to
univerzální cíl.**

**Různé společnosti
mohou mít různá ideální
měřítka podle své
velikosti, trhu a zralosti.**



Pozor na...

Přílišné zaměření na Pravidlo 40 může společnost vést na scestí.

Honba za touto hodnotou může vést ke krátkodobým rozhodnutím, která neprospívají dlouhodobému zdraví společnosti.

Společnost například může snížit náklady na výzkum a vývoj, aby zvýšila krátkodobý zisk, ale poškodí tak svůj budoucí růstový potenciál.



Pozor na...

Jednoduchost Pravidla 40 je zároveň jeho silnou i slabou stránkou.

Několik faktorů může ovlivnit jeho účinnost:

- **Tržní podmínky:** V rozkvétajícím trhu může být dosažení vysokých růstových měr jednodušší, což však nemusí odrážet vnitřní sílu či slabost společnosti.

Pozor na...

- **Variace obchodních modelů:** Různé obchodní modely mají různé kapitálové požadavky a ziskové marže, což činí Pravidlo 40 méně univerzálním.
- **Stádium růstu:** Pro začínající firmy může být prioritou růst nad ziskovostí, zatímco pro zralejší firmy je to naopak. Pravidlo 40 nemusí platit stejně pro oba případy.



Alternativy

Přestože je Pravidlo 40 cennou metrikou, není jediným měřítkem úspěchu.

Při vyhodnocování zdraví a potenciálu vaší společnosti byste měli zvážit řadu ukazatelů:

- **Životní hodnota zákazníka (LTV):** Měří celkové příjmy očekávané od jednoho zákazníka. Je klíčová pro pochopení dlouhodobé hodnoty strategií akvizice a udržení zákazníků.

Alternativy

- **Náklady na získání zákazníka (CAC):**
Vyvážení CAC s LTV je zásadní; získání zákazníka by nemělo stát více, než přinese v průběhu času.
- **Čistý promotérský index (NPS):** Ukazatel měří spokojenost a loajalitu zákazníků, což je důležité pro měření zákaznické zkušenosti a předpovídání růstu.

Alternativy

- **Měsíční a roční opakující se příjem (MRR, ARR):**
Zvláště důležité pro SaaS podniky, které poskytují pohled na předvídatelné příjmy z předplatného, což je důležité pro dlouhodobé plánování a oceňování.
- **Burn rate:** Rychlost, jakou společnost „pálí“ náklady, je zásadní pro pochopení, jak dlouho může společnost fungovat bez kladného CF.

Ozvěte se nám

☎ +420 724 282 224

✉ vaclav@myvalueofficer.com

🏠 www.myvalueofficer.com



My Value Officer s.r.o.
Vyšehradská 320/49,
Praha 2, 128 00



My Value
Officer