

EURECA

CONTROLLING W BRANŻY HANDLOWEJ
Z WŁASNĄ SIECIĄ SPRZEDAŻY



Rozwiązania do budżetowania i analiz



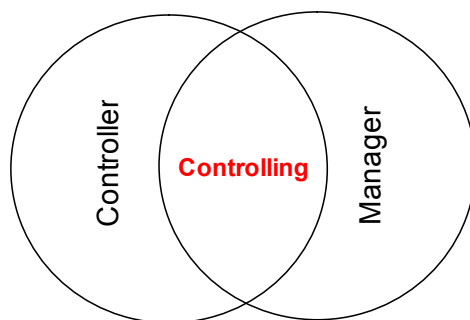
Spis treści

Wstęp	3
Kluczowe pytania	3
Zadania controllingu w działach controllingu i poza nimi	4
Korzyści jakie przynosi system EURECA - do budżetowania i analiz, na podstawie doświadczeń z kilkudziesięciu wdrożeń	5
Co dalej? Jakie są możliwości wprowadzenia/ usprawnienia controllingu	6



Wstęp

Firmy handlowe często zmuszone są do propagowania idei controllingu nie tylko w dziale controllingu, ale i poza nim.



Kluczowe pytania

Po co wprowadzać controlling? Jakie z tego mogą wynikać korzyści?

Dlaczego procesy budżetowania, analiz i raportowania są tak ważne właśnie dla tej branży?
Dlaczego w tak niewielu firmach jeszcze funkcjonuje controlling?
Jakie znaczenie ma fakt czy są to firmy polskie czy międzynarodowe?

Kilka odpowiedzi zebranych jest poniżej, na podstawie doświadczeń z kilkudziesięciu wdrożeń¹. Jedno jest pewne – controlling w tych firmach odgrywa bardzo ważną rolę. Zdarza się, że istnieje controlling bez controllera finansowego. Wiele zależy od przyjętego modelu zarządzania.

Problem istnienia controllingu jako koncepcji częściej pojawia się w firmach polskich, które wyrosły z małych przedsiębiorstw. Początkowo były efektywnie zarządzane przez właściciela. Często zdarza się, iż firma tak się rozrosła (gratulacje), że wymaga już zarządzania przez kilka osób, a do tego potrzebne są dobrze przygotowane informacje w odpowiednim czasie i „w jednej wersji prawdy”. Najczęściej dane już mamy w systemach ewidencyjnych. Trzeba je tylko zebrać, zbadać ich wiarygodność i spójność, być może zamodelować, aby były użyteczne, i udostępnić w czytelnej postaci dla podejmujących decyzje. W odpowiednim momencie, w którym **PODEJMUJEMY DECYZJĘ** (a nie kilka tygodni później).

Trochę inna jest sytuacja w przedsiębiorstwach należących do koncernów międzynarodowych, gdzie często ośrodki decyzyjne są w centrali. Problemy i potrzeby względem controllingu są jednak bardzo zbliżone.

¹ Zebrane doświadczenia na podstawie wdrożeń w przedsiębiorstwach retail – sieci sklepów z: odzieżą, akcesoriami IT i multimediami, zegarkami w i instrumentami muzycznymi, butami i akcesoriami sportowymi, prasą i multimediami.

Zadania controllingu w działach controllingu i poza nimi:

1) Zadania controllingu w działach controllingu

- a. Scalanie danych z wielu źródeł/ systemów ewidencyjnych
- b. Przygotowywanie budżetu dla całej firmy i koordynowanie procesem
- c. Przygotowywanie analiz i raportów dla menedżerów
- d. Doradzanie menadżerom – przekładanie „tabel z danymi” na język biznesu
- e. Czuwanie nad realizacją strategii (lub pomysłów właściciela)
- f. Kalkulacje produktowe: sprzedaż, koszty, marże
- g. Wpływ poszczególnych działań na nasz cash flow
- h. Powiązanie planowania strategicznego (np. sprzedaży) z budżetowaniem (sprzedaż, zatarowanie, koszty, itd.)
- i. Dopasowanie modelu planowania do specyfiki branży (np. powiązanie kalendarzy: tygodniowego, 4-5-4, miesięcznego, i innych)

2) Controlling w działach handlowych i marketingu

- a. Budżetowanie sprzedaży na podstawie strategii udziału w rynku, tendencji zakupowych Klientów (np. wg krzywej tygodnia, powierzchni pracującej, dni pracy poszczególnych sklepów), dynamik (np. dynamika kalendarza, wynikająca z ilości weekendów i świąt w roku)
- b. Planowanie sprzedaży zarówno regularnej jak i sezonowej, planowanie akcji promocyjnych
- c. Planowanie nowych otwarć (czasami za to odpowiedzialne są osobne komórki – działy rozwoju)
- d. Analizy sprzedaży wg rozmaitych kryteriów w odkrywaniu tendencji zakupowych Klientów i w stymulowaniu poszczególnych grup odbiorców (np. wg asortymentu, godzin odwiedzania, rozmiarów, rodzaju produktu, itp.)

3) Controlling w zakupach

- a. Ważne są negocjacje z odbiorcami, ale równie ważne warunki z dostawcami (co się przekłada na tzw. back marże, a dotyczy różnych form rabatów)
- b. W niektórych branżach często więcej można zarobić na „dobrych zakupach” niż na „dobrej sprzedaży” (bo np. ceny sprzedaży mocno zależą od rynku)
- c. W przypadku importu produktów ważne są symulacje badające wrażliwość firmy np. na kursy walut



Wybrane korzyści z wdrożenia systemu informatycznego EURECA, na podstawie doświadczeń z kilkudziesięciu wdrożeń:

1) Usprawniony proces budżetowania

- a. Ustalenia strategii sprzedaży z poziomu Zarządu lub też przełożenie celów centrali na cele lokalne
- b. Kalkulacje marż (wielopoziomowy rachunek marż) – dzięki temu przedsiębiorstwa mają szybką informację które produkty są rentowne, a które zjadają zyski przedsiębiorstwa (przed zamknięciem miesiąca)
- c. Budżety wszystkich obszarów – spójne działania całego przedsiębiorstwa, wpływ działań jednych działów na drugie

2) Usprawniony proces analiz

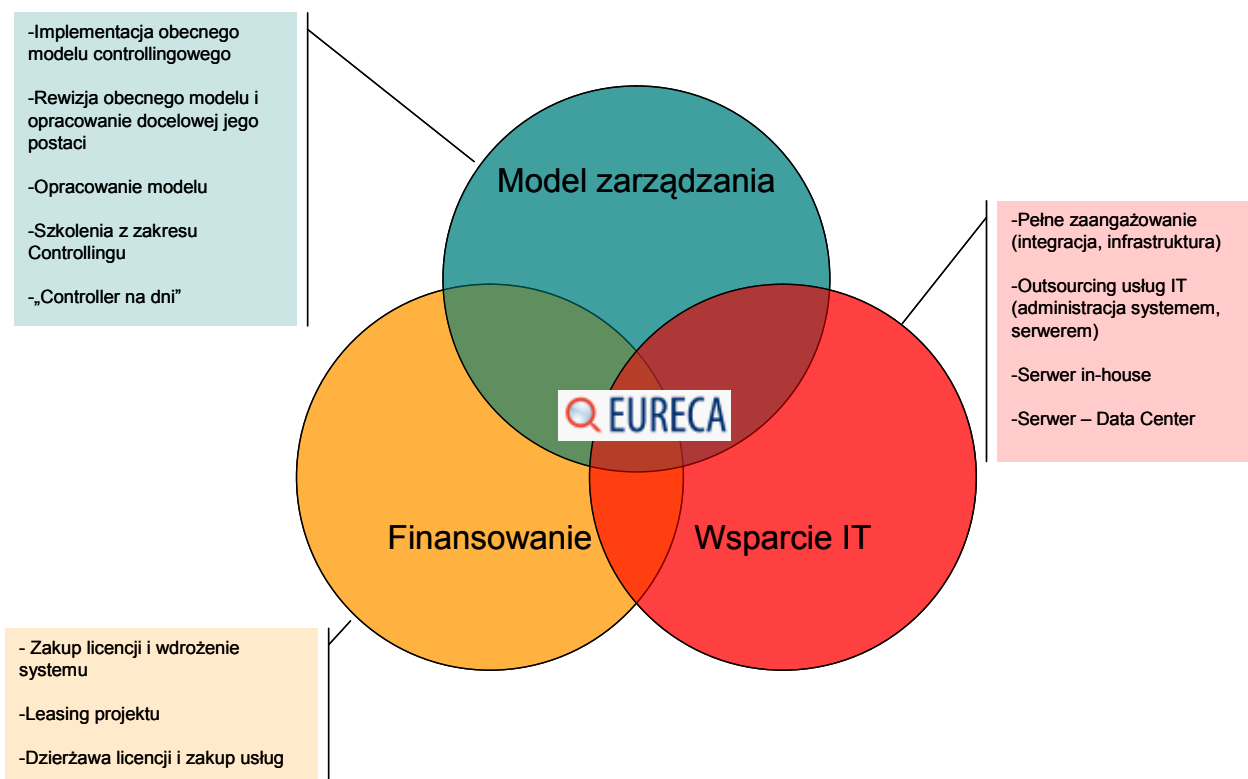
- a. Lepsze przygotowanie do spotkań z dostawcami (szczegółowe analizy np. o sprzedaży, należnościach, marżach online lub offline)
- b. Dobre przygotowanie kampanii marketingowych (ocena wpływu kampanii na wyniki sprzedaży)
- d. Wieloprzekrojowe analizy sprzedaży, kosztów, marż – szybko dostępne dla każdego menedżera, w formie czytelnej dla danego biznesu
- e. Analiza stanów magazynowych, rotacji - wpływ na koszty finansowania

3) Usprawniony proces raportowania

- a. Automatyczne mechanizmy wysyłania raportów, publikowania analiz bez angażowania controllingu czy IT

Co dalej? Jakie są możliwości wprowadzenia/ usprawnienia controllingu?

Controlling Systems specjalizuje się wyłącznie w usprawnianiu controllingu poprzez autorskie rozwiązanie – systemem EURECA.



W ramach współpracy oferujemy:

- implementację systemu do istniejącego modelu controllingu;
- wdrożenie systemu poprzedzone rewizją modelu controllingu;

- opracowanie modelu controllingu (koncepcja) pod przyszłe wdrożenie
- usługi „controller na dni” – wieloletnie doświadczenie + nowoczesne narzędzia

- możliwość dużego zaangażowania działu IT we wdrożenie
- możliwość uniezależnienia się od IT.

W przypadku zainteresowania tematem lub podjęciem współpracy prosimy o kontakt:

CONTROLLING SYSTEMS Sp. z o.o.

e-mail: kontakt@c-systems.pl
ul. Fabryczna 13
53-609 Wrocław

tel. 071/325 38 70
fax. 071/325 38 79

Biuro Handlowe:

Maj Centrum, bud. C
Ul. Nowa 23, Stara Iwiczna
05-500 Piaseczno

tel. 022/703 61 07



CONTROLLING SYSTEMS Sp. z o.o.
ul. Fabryczna 13
53-609 Wrocław
e-mail: kontakt@c-systems.pl