

Precizní produkty si žádají precizní nástroje

Významná podpora pro plnění ambiciózních firemních cílů



Výrobci armatur dbají z podstaty své práce na naprostou preciznost, spolehlivost a přesnost. Každý produkt musí zkrátka dokonale zapadnout tam, kam má. Stejně nároky jako na své produkty kladou rovněž na nástroje podporující firemní řízení. Také proto se společnost MSA, a.s., v roce 2014 zařadila mezi zákazníky INEKON SYSTEMS a začala využívat systém pro zefektivnění podnikového řízení Business Navigation System (BNS). Nový nástroj Business Intelligence zde má za úkol zejména standardizovat podporu manažerského řízení, a to jak pomocí kvalitnějších analýz aktuálního stavu společnosti, tak zjednodušením a větší dynamičností firemního plánování.

Společnost MSA, a.s., se jako součást skupiny RIMERA-GROUP řadí k předním světovým výrobcům průmyslových armatur. Silná pozice na trhu vychází z dlouholeté tradice, ze zkušeností a z dovedností zaměstnanců a jejich schopností vyrábět kvalitní produkty. Ty jsou prověřené v nejrůznějších, často vysoce extrémních klimatických a provozních podmínkách. MSA vyrábí rozměrově a tlakově největší armatury, a to i v náročných materiálových provedeních.

Společnost MSA se před zavedením systému Business Navigation System potýkala zejména s permanentní časovou zátěží při zpracování různých reportů a analýz jak na straně manažerů, tak i IT oddělení. Převládala rovněž nedůvěra ve stávající reporty a obava z krátkého výhledu

MSA vlastní a neustále rozšiřuje portfolio atestů a certifikací podle mezinárodně uznávaných standardů, které jí umožňují přístup na trhy průmyslových armatur po celém světě.

Hlavní výrobní program společnosti tvoří kulové kohouty, šoupátka, klapky a speciální armatury určené především pro aplikace v oblasti jaderné energetiky. Armatury z produkce MSA jsou určené pro odvětví:

- přepravy a zpracování ropy
- přepravy, distribuce a zpracování plynu
- jaderné i klasické energetiky, teplárenství a tepelných sítí
- vodárenství

do budoucna, se kterým se dosud pracovalo. Často chyběly i běžné statutární výkazy. Neexistoval zde standardizovaný reporting ani jakákoli podpora pro plánování. MSA se tuto situaci snažila již delší dobu vyřešit a před zahájením spolupráce s Inekon Systems dokonce absolvovala i několik neúspěšných pokusů o zavedení podpory řízení manažerskými informačními systémy.

Business Navigation System umožnil společnosti MSA rychle reagovat na změny a flexibilně prognózovat prodejní výsledky. Systém zároveň pro-

Výsledky:

- efektivní provázanost jednotlivých firemních oblastí
- rychlé vyhodnocování prodeje, zjišťování aktuální situace či vyhledání odpovědné osoby
- plánování ve třech variantách
- jednoduché a přehledné sledování variabilních nákladů

Slovo finančního ředitele Ing. Martina Kusého:

„Nechtěli jsme firmu, která nám splní každý náš požadavek a zrealizuje systém na zakázku. Takové pokusy tady již dříve byly a nikdy nedopadly dobře. Hledali jsme naopak dodavatele se zkušeností, metodikou a předpřipraveným oborovým řešením, které můžeme rychle zavést... A to se nám povedlo.

Na podporu, kterou nám BNS nyní poskytuje, jsme si velice rychle zvykli. Dnes si manažerské rozhodování bez tohoto nástroje již nedovedu ani představit.“

Slovo výkonného ředitele Ing. Jana Halfara:

„Letos jsme naplánovali díky BNS o tři týdny rychleji.“

Slovo vedoucího útvaru IT Ing. Romana Plačka:

„Velmi vhodné pro přehled o činnostech ve firmě a o potřebách pro řízení.“

pojil klíčové kompetenční oblasti firmy. Změny v plánu či výhledu prodeje tak lze velice rychle promítnout například do variabilních nákladů či HV společnosti, což vede k rychlejší reakcím na aktuální situaci na trhu a flexibilnějšímu rozhodování.

Pro zavedení nástroje Business Navigation System rozhodly nejen široké možnosti jeho využití, ale také samotné vystupování společnosti INEKON SYSTEMS. Ta svou specializací prokázala jednak předpřipraveným odvětvovým řešením, a jednak profesionálním jednáním s generálním ředitelem a nejvyšším managementem firmy, před nimiž jednoznačně prokázala své kompetence.

Samotné implementaci systému BNS předcházela Navigační workshop s managementem firmy, jehož výstup posloužil k přesné definici zadání



a požadavků na podporu řízení. V březnu 2014 následoval podpis smlouvy a v září byl společnosti předán systém BNS v rozsahu následujících modulů: Prodejní výkonnost, Variabilní náklady, Fixní náklady, Manažerské finanční pohledy a Hospodářský výsledek.

Nyní jsme předali novou oblast v rámci controllingu výroby, kde se zaměřuje především na informace o vytížení výrobních kapacit, rozpracovanosti zakázek a termínech jejich plnění.

Do systému BNS aktivně přistupuje i mateřská společnost v Rusku, která toto řešení považuje za velmi zdařilé a výhledově je plánuje nasadit i v ostatních společnostech skupiny RIMERA-GROUP. ■

Otázky pro Ing. Martina Kusého, finančního ředitele MSA, a.s.

Jak je zapojení systému BNS ve společnosti MSA a jak na něj reagují zaměstnanci?

BNS neslouží pouze potřebám oddělení financí a obchodu, ale využívají jej všichni ředitelé a klíčoví pracovníci firmy. Celkově jde zhruba o 25 osob. U všech přitom zaznamenáváme velice pozitivní zpětnou vazbu.

Můžete uvést nějaký zajímavý příklad z praxe, kdy vám systém BNS pomohl nebo prokazatelně zjednodušil činnost?

Příkladů je nespočet. Klíčový význam mělo například radikální zkrácení doby přípravy budgetu a prognóz. Mezi další důležité přínosy implementace BNS patří rozšíření informovanosti o výsledcích firmy, jednoduchý přístup k datům napříč firmou, aktuální vyhodnocování zadaných ukazatelů a velmi výrazné rozšíření možnosti detailních analýz.



„Mistři čísel“

se sjeli na konferenci Business Navigation Days v rekordním počtu

NA KONCI DUBNA SE USKUTEČNIL JIŽ DESÁTÝ ROČNÍK JEDNÉ Z NEJVĚTŠÍCH KONFERENCÍ O PODNIKOVÉM ŘÍZENÍ, BUSINESS NAVIGATION DAYS. SETKÁNÍ ODBORNÍKŮ POŘÁDÁ KAŽDOROČNĚ SPOLEČNOST INEKON SYSTEMS, KTERÁ SI PRO TENTO ROK VYBRALA MĚSTO TŘEBÍČ A MÍSTNÍ GRAND HOTEL.

Konference se nesla v duchu nabitého programu a rekordního zájmu ze strany odborné veřejnosti. Jubilejní ročník přilákal největší množství generálních a finančních ředitelů předních českých a slovenských firem, stejně jako dalších controllingových specialistů. Ačkoli byla celková kapacita konference oproti minulému ročníku o třetinu navýšena, více než 120 účastníků opět přimělo organizátory k zastavení registrace již dva týdny před zahájením konference právě z důvodu jejího naplnění.

O důležitosti kvalitních plánovacích nástrojů hovořil například Ing. Jiří Boček, ředitel Budějovického Budvaru, n.p., Ing. Jozef Opálený, finanční ředitel Mondi Štětí, a.s., nebo Ing. Tomáš Voda, finanční ředitel Meopta – optika, s.r.o. Se zajímavými příběhy svých firem vystoupili také Ing. Ladislav Šimek, MBA, prezident AERA Vodochody AE-ROSPACE, a.s., Ing. Martin Štrupl, generální ředitel Hamé, s.r.o., nebo Ing. Radek Strouhal, místopředseda představenstva TATRA TRUCKS, a.s., který se zaměřil na popis úspěšné restrukturalizace celé firmy. Celkem šestnáct řečníků představilo v průběhu dvou dnů nejen své společnosti, ale především specifika oborového podnikového plánování a vlastní metody finančního řízení.

„Cílem letošní konference bylo zejména propojit různé pohledy na řízení úspěšných podniků tak, aby si každý z účastníků odnesl inspiraci a nové náměty pro další růst své společnosti. Věřím, že díky velkému množství zastoupených firem, zajímavým přednáškám a přítomnosti mnoha vysoce postavených manažerů, se nám tento cíl podařilo naplnit,“ uvedl na závěr konference Jan Hušek, obchodní ředitel Inekon Systems.

