



Nadajemy pracy sens

Raport Indywidualny

ANALIZA RENTOWNOŚCI

Klient / Klient testowy

Dyrektor Finansowy

Jan Kowalski

Wygenerowano: 04/03/2016

Informacje o ValueView[®]

ValueView[®] to metodologia pomiaru rentowności zadań, stanowisk i komórek organizacyjnych. Rentowność rozumiana jest, jako stosunek wartości tworzonej na stanowisku do generowanych przez nie kosztów. Ocenie podlegają nie uczestnicy, lecz koszty i pracochłonność poszczególnych zadań.

Badanie ValueView[®] przebiega w trzech etapach:

1. Opis wykonywanych zadań.
2. Ocena zadań przez beneficjentów.
3. Analiza ekonomiczna wytwarzanej wartości.

Poniższy raport z analizy rentowności zawiera podsumowanie wyników uzyskanych dla jednej badanej jednostki organizacyjnej (stanowiska). Dane zbiorcze, pozwalające porównywać wyniki dla zadań i badanych jednostek, prezentowane są w raporcie ogólnym.

Raport składa się z następujących części:

1. Tabeli podsumowującej rentowności badanych zadań. Tabela ta pozwala porównać zadania realizowane przez daną, badaną jednostkę ich rentowność i wartość, jaką wnoszą one do organizacji.
2. Informacji dotyczących poszczególnych realizowanych zadań. Dane te służą do analizy, priorytetyzacji oraz optymalizacji zadań.

Badanie ValueView[®] opiera się na danych pochodzących z badanej organizacji. Rzetelność wyników i ich zgodność z rzeczywistością jest więc zależna od poprawności i prawdziwości danych. ValueView[®] posiada wbudowane mechanizmy kontroli uzyskiwanych danych. Nie da się jednak wyeliminować wszystkich błędów i zafałszowań. Dlatego proponujemy przeprowadzanie badania regularnie (raz w roku) lub powtórzenie pierwszego badania przynajmniej raz. Wiarygodność drugiego badania jest bowiem większa ze względu na mniejszą ilość błędów popełnianych przez uczestników.

Poniższe wyniki dotyczą jedynie danych i wskaźników opisanych w raporcie i nie są wystarczającą podstawą do podejmowania decyzji personalnych i biznesowych. Wnioski z badania należy wyciągać z uwzględnieniem szerszego kontekstu biznesowego i innych czynników wartości tworzonej na stanowiskach oraz ich strategicznej przydatności.

Wskaźniki dla uczestnika

Rentowność	0 % (neutralna)
Czas uwzględniony w badaniu [% całego czasu dostępnego]	95 %
Wskaźnik dopasowania - Fit Index™	-34 %
Ogólna rekomendacja	Optymalizuj ostrożnie

Zestawienie wszystkich zadań na stanowisku

Dyrektor Finansowy

Zadanie (Czas)	Przydatność	Wystarczalność	Rentowność	Rekomendacja
Budżet roczny zgodny ze strategią firmy, skonsultowany ze wszystkimi członkami kierownictwa	Bardzo wysoka	Bardzo niska	75 %	Inwestuj zdecydowanie
Koordinowanie prac nad opracowaniem planu inwestycyjnego	Zgodna z oczekiwaniami	Niewystarczająca	25 %	Inwestuj ostrożnie
Koordinowanie projektów UE; bieżące rozliczanie kosztów	Zgodna z oczekiwaniami	Niewystarczająca	24 %	Inwestuj ostrożnie
Opieka nad funkcjonowaniem działu (sprawy personalne, organizacyjne, bieżące)	Zgodna z oczekiwaniami	Bardzo wysoka	-2 %	Dopasowane do potrzeb
Negocjowanie i ustalanie warunków współpracy z klientami firmy	Zgodna z oczekiwaniami	Skrajnie wysoka	-20 %	Optymalizuj zdecydowanie
Przygotowywanie miesięcznych raportów finansowych dla Zarządu	Skrajnie niska	Skrajnie wysoka	-91 %	Optymalizuj zdecydowanie

Zadania wraz z komentarzami

Zadanie: Budżet roczny zgodny ze strategią firmy

(Rentowność 75%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Prezes Zarządu	Bardzo ważne	Niewystarczająca	Uzupełnić o analizę makroekonomiczną. Uwzględnić badanie SGH.
Dyrektor Operacyjny	Kluczowe	Wystarczająca	Projekt budżetu powinien uwzględniać wcześniejsze założenia planów szczegółowych.
Dyrektor Handlowy	Raczej ważne	Zdecydowanie niewystarczająca	Brakuje analiz ekonomicznych, uwzględnienia celów indywidualnych oraz projektów przyszłorocznych.

Zadanie: Koordynowanie prac nad opracowaniem planu inwestycyjnego

(Rentowność 25%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Analityk	Mało ważne	Niewystarczająca	Przygotowania uzupełnić o analizy rentowności dostawców.
Dyrektor Handlowy	Raczej ważne	Nadmierna	W planie nie ma potrzeby uwzględniania akcji promocyjnych.
Kierownik Regionu	Bardzo ważne	Zdecydowanie niewystarczająca	Uwagi od klientów nieuwzględniane w planie. Brak analiz konkurencji.
Dyrektor Operacyjny	Kluczowe	Niewystarczająca	Za często zmieniająca się strategia marketingowa powoduje koniczność aktualizacji planu.
Starszy Logistyk	Bardzo ważne	Nadmierna	Reklamy na samochodach nie powinny być uwzględniane w planie. Ograniczyć planowanie do ok 50 pozycji, tak jak w roku ubiegłym

Zadanie: Koordynowanie projektów UE; bieżące rozliczanie kosztów (Rentowność 24%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Przewodniczący RN	Mało ważne	Niewystarczająca	Brak komentarza
Dyrektor Handlowy	Raczej ważne	Optymalna	Jest OK
Główny Księgowy	Bardzo ważne	Niewystarczająca	Powinniśmy skoordynować nasze działania z IT i Projektami
Starszy Logistyk	Bardzo ważne	Niewystarczająca	Projekt Owner-Driver wymaga znacznie większego zaangażowania. Proponuję spotkania 2 razy w tygodniu i monitorowanie wyników

Zadanie: Opieka nad funkcjonowaniem działu (tj. sprawy personalne, organizacyjne oraz bieżące) (Rentowność -2%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Pracownicy Działu	Mało ważne	Zdecydowanie nadmierna	Pracownicy nie wymagają takiego poziomu nadzoru
HR BP	Bardzo ważne	Nadmierna	Sugeruję oddać więcej samodzielności i inicjatywy podwładnym
Jacek Jeziorowski	Bardzo ważne	Optymalna	Bez uwag
Koordynator projektu OD	Kluczowe	Wystarczająca	Brak uwag
Sekretariat Zarządu	Raczej ważne	Nadmierna	Zmniejszyć ilość działań kontrolnych. Pracownicy Działu są wystarczająco samodzielni

Zadanie: Negocjowanie i ustalanie warunków współpracy z klientami (Rentowność -20%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Dyrektor Handlowy	Bardzo ważne	Nie potrzebuje tego zadania	Udział można ograniczyć do przygotowania warunków brzegowych.
Kierownik regionu	Bardzo ważne	Nie potrzebuje tego zadania	Sprzedaż może przejąć negocjacje pod warunkiem wcześniejszego ustalenia warunków handlowych.
Kancelaria R&T	Bardzo ważne	Optymalna	Proponujemy większy udział przedstawiciela Sprzedaży.
Starszy Logistyk	Raczej ważne	Optymalna	Materiały o kliencie powinny być dostarczane co najmniej 2 dni przed spotkaniem.

Zadanie: Przygotowywanie miesięcznych raportów finansowych dla Zarządu (Rentowność -91%)

Beneficjent	Przydatność	Wystarczalność	Komentarz
Księgowość	Raczej ważne	Zdecydowanie nadmierna	Poprawić terminowość obiegu dokumentów księgowych.
Zarząd	Bardzo ważne	Nadmierna	Terminy nie są dotrzymywane. Dane w raportach MRPH są podobne.
Analitik handlowy	Nie potrzebuje tego zadania	Nie potrzebuje tego zadania	Raporty mogą przygotowywać w ramach swoich zadań.

Legenda

Przydatność (Importance Index™) - mierzy ważność danego zadania lub zadań z punktu widzenia beneficjentów i ich celów.

Wystarczalność (Sufficiency Index™) - mierzy poziom zaangażowania i pracowitości danego zadania lub zadań wykonywanych w badanej jednostce w stosunku do oczekiwań i potrzeb ich beneficjentów. Niska wystarczalność oznacza, że dane zadanie nie jest wykonywane w stopniu oczekiwanym. Niska wystarczalność świadczy o wysokiej rentowności zadania

Fit Index™ - miara dopasowania zakresu obowiązków (zadań) danej badanej jednostki (np. stanowiska) do potrzeb firmy. Fit Index™ zawsze przyjmuje wartości ujemne. Wartości od 0% do -15% oznaczają wysoki poziom dopasowania jednostki do potrzeb firmy. Niskie wartości Fit Index™ - poniżej -25% wskazują na konieczność restrukturyzacji



A: 2312 Walsh Ave Santa Clara CA 95051 United States

T: +48 601 411086

www.valueview.eu