

Český překlad anglického textu, přeložil SIMPLEBEEZ s.r.o.

Originál textu dostupný na: <https://www.simplebeez.com/#onestream>



Originální název dokumentu: OneStream White Paper, Finance Unleashed: Enabling Modern Finance with CPM 2.0 Platforms

Český překlad: OneStream White Paper, Finance na vzestupu: Nastartování moderních financí s platformou CPM 2.0

Datum vydání: červen 2019

Obsah:

1. Úvod - budoucnost financí se děje právě teď	2
2. Digitální disrupce tu zůstane.....	2
3. Digitální transformace: Jak začít	5
4. 5 kroků k nastartování financí	8
5. CPM 2.0 je chytřejší díky OneStreamu	13
6. Závěr	14

1. Úvod - budoucnost financí se děje právě teď

Po dlouhé historii jako *backoffice cifršpióni*, lídři finančních oddělení ve velkých a sofistikovaných organizacích dospěli do své právoplatné role jako strategičtí partneři jak pro generálního ředitele, tak pro ostatní oddělení ve firmě. Samozřejmě, zavírání finančních knih rychleji, poskytování přesných a konzistentních reportů nebo implementace agilního plánovacího procesu hrají stále klíčovou roli ve finančním řízení firmy. To jsou koneckonců základní stavební kameny moderních financí. Avšak s velkým soustředěním a vynaloženým úsilím na dosažení výsledků posledního čtvrtletí roku, jde snadno přehlédnout základní trend, moderní finance se posouvají na novou strategickou úroveň firmy.

Finance budou vždy o číslech, ale do teď to šlo spíše s minimem úsilí. Moderní finance jsou o vytváření přidané hodnoty, o využití nových technologií, o sbližování nových potřebných dovedností a nových technologií. Jde o spolupráci mezi lidskou intuici a stroji.

Stejně jako předchozí transformace financí není další vlna otázkou, jestli vůbec, ale spíše kdy vaše finanční oddělení udělá ten krok. Pro velké sofistikované organizace je ta otázka jednoduchá. Máte vůbec nějakou moderní platformu, abyste nastartovali skutečnou sílu vašich financí? Rozumíte kolik času, zdrojů a úsilí, skutečně vynakládá váš tým každý měsíc, jen aby splnil své tradiční základní povinnosti? Pokud vaše organizace dosud nepřijala nové aplikace a technologie, možná nebudete tak připraveni, jak si myslíte.

Tento článek zdůrazňuje dopad digitální disrupce na firemní finance, dále jak moderní technologie ji může podporovat a je ve skutečnosti nutná pro další transformaci financí. Článek popisuje 5 kroků, které organizace mohou využít k uvolnění síly a talentu finančního oddělení firmy k zajištění vyšší hodnoty v ještě lepší firmě.

2. Digitální disrupce tu zůstane

Digitální disrupce není jen pomíjivý trend nebo budoucí stav, jehož dopad je vzdálený roky. Ve skutečnosti je to tady a teď a zrychluje rostoucím tempem. A zatímco ekonomická volatilita nebo hrozící obchodní války vytvářejí krátkodobou nejistotu ve vývoji, dlouhodobý dopad digitální disrupce zůstává nevyhnutelný a významný. Přemýšlejte nad následující trendy:

- 50% dnešních S&P 500 bude nahrazeno v příštích 10 letech¹
- Největší taxi společnost na světě nevlastní vozidla (tj. Uber)
- Nejcennější prodejní společnost na světě nemá žádné zásoby (tj. Alibaba)

Co to všechno znamená? Zprvė to znamená, že se objevují nové obchodní modely a mnoho společností přestane existovat, pokud nebude inovovat a nepřizpůsobí se rychle

¹ INC Magazine

se měnícím obchodním podmínkám. Dále současné trendy ukazují, že digitální disrupce prostupuje celým obchodem, od interakcí se zákazníky a dodavateli, realizaci dodavatelského řetězce až po exekuci. Pro finanční lídry to znamená začít myslet jinak a stát se šampionem ve svém podnikání.

Například digitální disrupce může vyžadovat nová nebo odlišná investiční kritéria nebo míru návratnosti. Digitalizované podniky mohou fungovat při vyšších objemech a nižších ziskových maržích, které generují různé úrovně peněžních toků než ty, které fungují na tradičních principech podnikání. Pokud vedení společnosti nemůže s jistotou využít nové obchodní příležitosti, protože se příliš obává snížením ziskových marží, inovace budou upozaděny.

Úspěšná inovace vyžaduje finančního lídra, který docení celkový obraz situace a je ochotný a schopen myslet i mimo tradiční mantinely a měřítko. Někoho, kdo se stejnou vášní jako začínající podnikatelé bojuje za svou první investiční šanci. A někoho, kdo chápe, jak finanční rizika strategických iniciativ nebo investice se promítají do obchodních rozhodnutí. To jsou finance s budoucností!

Všeobjímající moderní finance

Zatímco finanční a účetní týmy předchozích desetiletí byly známé jako ti s jasným „NE!“, moderní finance jsou o tom, že řeknou ANO, ale ne na povel. Moderním financím jde o budování důvěry prostřednictvím posílení ostatních lídrů a vedoucích oddělení a i celých organizací k dovednostem a schopnostem vyhodnotit příležitosti a pomoc jim přijímat informovanější rozhodnutí. Pouze s firemní kulturou, kde důvěra je klíčovým faktorem, budou mít vedoucí pracovníci důvěru přijmout kalkulované riziko.



Figure 1: New Demands & New Technologies Impacting Corporate Finance

Pro mnoho vedoucích ve financích představuje zaměření na posílení podnikání změnu paradigmatu. A to je dobře. Proč? Protože moderní finanční lídři chápou, že podnikání se musí připravit na další příležitosti a obchodní výzvy.

Jak ukazuje obrázek 1. výše, vedoucí ve financích čelí mnoha novým obchodním požadavkům v oblastech, jako je regulace a dodržování předpisů, management talentů, kybernetická bezpečnost a změna obchodních modelů. Rovněž čelí nově vznikajícím technologiím, které mohou automatizovat běžné úkoly a také usnadnit pokročilejší rozhodování. Jak tyto transformativní technologie dozrávají, mnoho CFO dostává hlavní otázku od jejich představenstva/majitelů a generálních ředitelů: „Co to všechno [ty nové technologie] znamená pro naše podnikání?“ Moderní finanční lídři musí mít na to svůj názor a promyšlenou perspektivu.

Jako jedni z vedoucích osob ve firmě, musí finanční ředitelé odpovídat na otázky analytiků a investorů ohledně údajů ohledně správy a ochrany citlivých informací, kromě otázek o finanční výkonnosti a budoucím vývoji. A jak se digitální modely dále rozšiřují, budou to lídři ve financích, kteří budou hnací silou transformačních aktivit ve firmě. Kdo jiný má *end-to-end 360°* pohled a pochopení toho, jak obchodní procesy nebo strategické iniciativy ovlivňují současné ziskové marže a budoucí růst firmy?

Nové technologie dále změny způsob, jakým finance zachycují transakce, vykazují je a analyzují za účelem optimalizace byznys rozhodnutí a posílení kontroly. Některé z těchto transformačních technologií zahrnují následující oblasti:

- Blockchain - distribuovaná databáze v reálném čase, která sleduje transakce v síti počítačů.
- Robotizace procesů (RPA = Robotic Process Automation) - Software, který lze naprogramovat tak, aby vykonával opakující se úkoly.
- Umělá inteligence (AI = Artificial Intelligence) - systémy, které se mohou poučit z příjmu dat a interakcí a reagovat na vzniklé situace, včetně inteligentních asistentů založených na rozpoznávání hlasu a chatovacích robotů zákaznických služeb.
- Strojové učení (ML = Machine Learning) - odvětví AI, které je konkrétně zaměřeno na software, který má rozhodovací schopnosti založené na nedávných zkušenostech a minulých trendech. Jde nad rámec tradičních pravidel programování, využití statistických algoritmů k učení se a být chytřejším v průběhu času, znovu se učení, čím víc zkušeností získá.

Zahlčení tolika novými technologiemi a množstvím konkurujících si priorit, některé organizace skončí uvězněné v současném stavu a nedělají nic. Jiní ve snaze ukázat dynamiku, jednoduše sáhnou po přidání dalšího softwaru do již tak složitého prostředí.

Digitální transformace vyžaduje strategický přístup.

3. Digitální transformace: Jak začít

Digitální transformace je příležitostí pro nový začátek, šancí vrátit se základům. Jaké jsou ty základy? Existují dva: 1) udržovat firmu při životě a 2) aktivně řídit firmu.

Existují aplikace, které pomáhají udržovat podnikání, a to je role moderních nejen účetních softwarů (ERP). Účelem systémů ERP je vytvářet vynikající provozní procesy se zaměřením na vytváření nákladové efektivity a zlepšování rychlosti a kvality produktů a služeb.

Aplikace pro správu a řízení podnikového výkonu (CPM) pomáhají řídit vaše podnikání a firmu. Zefektivňují finance a řídicí procesy a zlepšují vzhled do situace ve firmě a strategické rozhodování. CPM aplikace pomáhají s následujícím:

- Poskytovat vzhled na věci napříč systémy a procesy
- Zvyšují agilitu pomocí dynamického plánování a reportingu
- Pomáhají s modelování finančních a provozních scénářů
- Vytváří soulad, spolupráci a konzistenci napříč celým podnikem

Transformative Tech & CPM

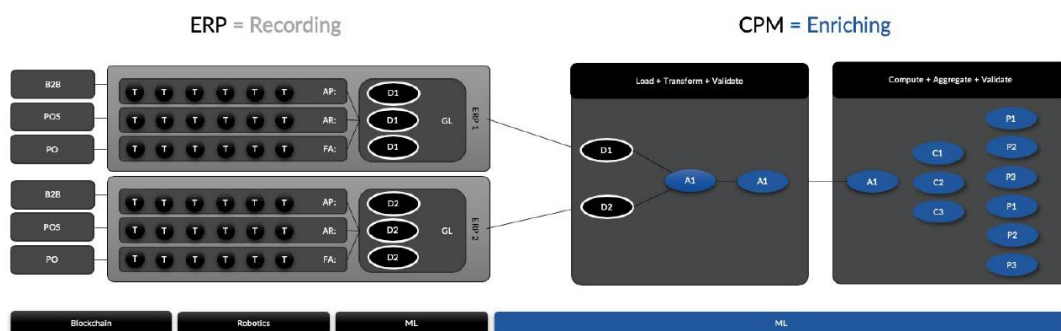


Figure 2: Transformative Tech and CPM

Jak ukazuje obrázek 2., ERP a CPM slouží dvěma odlišným účelům, zaznamenávání dat oproti *obohaceným* datům; oba systémy těží z výše zmíněných transformačních technologií. Několik příkladů:

- ML bude hrát v budoucnosti CPM významnou roli, umožní totiž automatické mapování dat, detekci anomálie, škálování cloudových zdrojů a přidávání pokročilejších funkcí forecastingu.
- RPA pomůže ERP systémům zaznamenávat transakce a zpracovávat data, automatizovat administrativní činnosti spojené se zadáváním údajů, zápisy do deníku, ověřováním a schvalováním.

- Blockchain, otevřená distribuovaná účetní kniha, která dokáže efektivně zaznamenávat transakce mezi dvěma stranami, ověřitelným a trvalým způsobem přináší další transparentnost do transakčních informací (např. ve smlouvách), má významný potenciál pro řízení dodavatelského řetězce a systémy ERP.

Globální organizace mohou mít několik systémů ERP. Různé systémy ERP jsou často používány různými dceřinými společnostmi nebo obchodními jednotkami. Některé do skupiny přicházejí prostřednictvím akvizic společností. Velké organizace mohou mít také několik systémů řízení vztahů se zákazníky (CRM) a řízení lidského kapitálu (HCM), které na sebe vzájemně působí s ERP. U velkých společností tedy může transformace ERP trvat několik let, což vyžaduje značné změny, investice a zdroje ze všech oddělení firmy.

Na druhou stranu mohou organizace využívat jednu platformu CPM v celém podniku/skupině a více systémů ERP. S procesem automatizace finančních procesů, pomohl software CPM snížit závislost na excelových tabulkách, zefektivnit procesy a pomohl umožnit finanční transformaci. V mnoha ohledech ve velkých organizacích, poté CPM software pomohl s vytvořením strategických rolí FP&A a rolí byznys partnerů napříč organizací.

Navzdory miliardám dolarů investovaných do starších produktů CPM neboli CPM 1.0 (viz obrázek 3), finanční lídři se stále brání dosažení svého plného potenciálu. Proč? Je to proto, že systémy CPM 1.0 jsou fragmentované, což přirozeně přidává na riziku a nákladech a komplexitě kritických procesů.

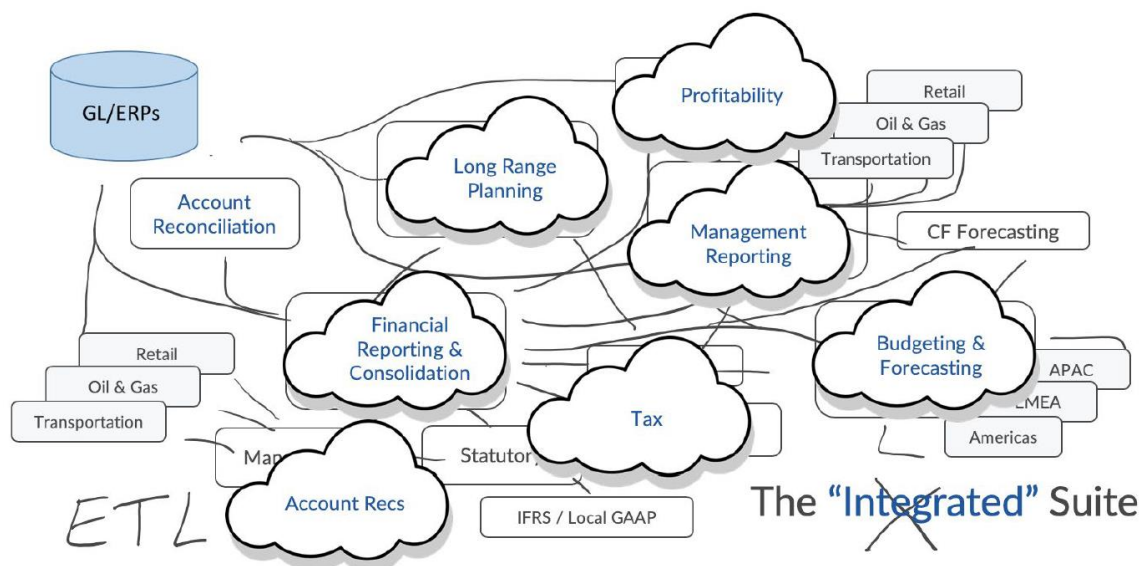


Figure 3: CPM 1.0 Applications

S novými obchodními výzvami na obzoru a se systémy CPM 1.0 směřujícími ke konci své životnosti, finanční lídři dosahují svého inflexního bodu. Tuto skutečnost nedávno zachytil ve své zprávě společnosti EY a Accenture (viz obrázek 4) s následujícími závěry:

- Finanční lídři chtějí úzce spolupracovat s firmou na klíčových rozhodnutích a inovacích

- Spoléhání se na starší systémy a aplikace a zůstává jim málo času na inovace
- Přes své ambice se finanční lídři obávají, že nebudou schopni uspokojit nadcházející požadavky byznysu

Stejně jako ostatní průmyslová odvětví i odvětví CPM inovuje, aby vyhovělo potřebám moderních finančních lídrů.



Figure 4: Finance Self-Assessment

Nastartujte finance s platformou CPM 2.0

Platformy CPM 2.0 (viz obrázek 5 níže) jsou navrženy tak, aby řešily stejné obchodní problémy jako CPM 1.0, ale s technickým přístupem, který řeší mnoho úskalí tradičních řešení CPM 1.0. To znamená, že finanční týmy budou mít přístup k několika klíčovým

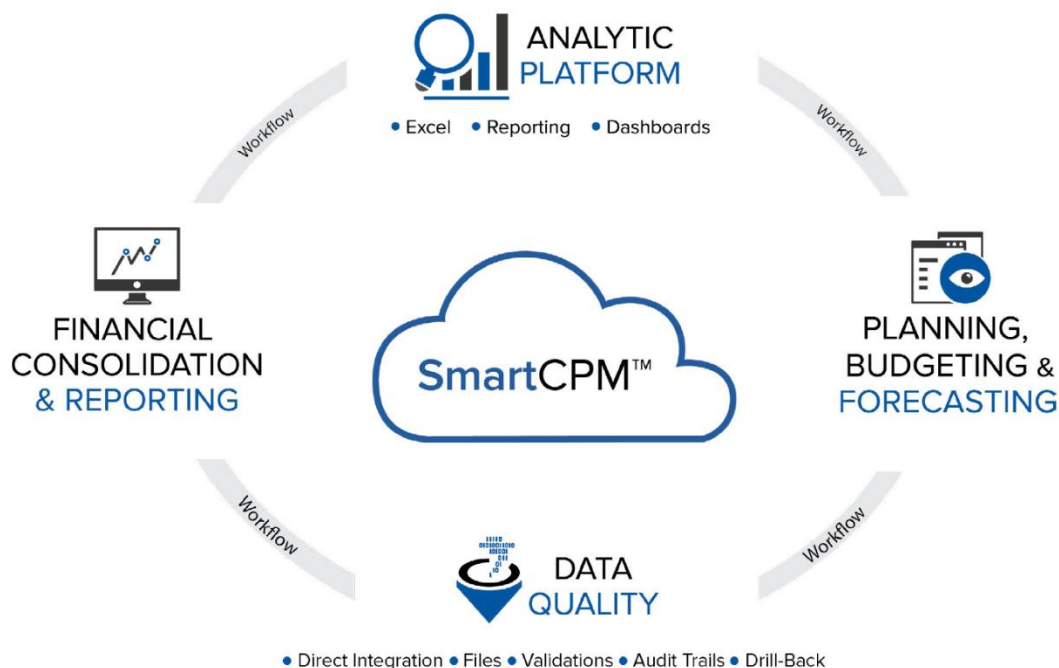


Figure 5: CPM 2.0 Applications

funkcím, díky nimž budou produktivnější. Zde je několik z těchto funkcí:

- Jednotná aplikace podporující více procesů CPM
- Lokální (on-premise) nebo cloudové nasazení

- Integrovaná analytika, která podporuje požadavky jak firemních, tak obchodních týmů a oddělení
- Snadná rozšiřitelnost pro specifické požadavky v jedné aplikaci

S platformami CPM 2.0 se digitální transformace posune vpřed tím, že umožní finančním týmům trávit méně času nad správou systémů a přesunem dat mezi řešeními a trávit více času nad analýzou přidané hodnoty, věnovat se partneringu s obchodními týmy (LOB) a zlepšení a sladění rozhodování napříč celým podnikem.

4. 5 kroků k nastartování financí

S platformou CPM 2.0 jako technickou základnou, lídři ve firmách by měli zvážit 5 kritických kroků k nastartování financí. Samozřejmě, že každá organizace je jedinečná a měla by posoudit, které kroky implementovat jako první a kdy, na základě specifické potřeby jejich podnikání.

Níže uvádíme 5 kroků k nastartování financí:

1. Poznání svého byznysu
2. Podpora agilního přístupu při plánování & forecastingu
3. Zefektivnění procesu finanční závěrky
4. Automatizace nejen finančního reportingu
5. Využití Advanced Analytics (pokročilé datové analytiky)

Krok 1: Poznání svého byznysu

Moderní finanční lídři se musí jasně zaměřit na své byznys partnery uvnitř své organizace. Musí být empatičtí vůči jejich potřebám a aplikovat technologie a obchodní prozíravost k uspokojení jejich potřeb. Zde je několik doporučení k vašemu zvážení:

- Snažte se strávit více času s byznys partnery v rámci LOB (line of business), oddělení a funkčních oblastí, abyste porozuměli jejich klíčovým faktorům, které důležité (key business drivers), klíčových faktorů jejich úspěchu a KPIs. Ty se mohou měnit v závislosti na průmyslovém odvětví (např. prodej vs. výroba), funkce (např. prodej, marketing, zákaznický servis) a také jejich zkušenosti z minulosti.
- Snažte se pochopit jejich očekávání nejen to, co dělají dnes a jak to měří a počítají. Můžou existovat i lepší způsoby, jak se dostat ke kýženému výsledku třeba s novým vhladem do problému, postupem, takže se snažte odolat pokušení přístupu „takhle jsme to vždycky dělali“.
- Snažte se pochopit, že efektivní CPM NENÍ pouze záležitostí financí, které je spravují a používají izolovaně, ani by nemělo být zaměřeno pouze na finanční informace a procesy. Aby mohlo dojít k nastartování přidané hodnoty financí napříč organizací, vyžaduje to

abyste začali mluvit stejným jazykem, což umožní byznysu samostatné rozhodování, však pořád při zachování jediné „verze pravdy“, která je v souladu s finančními výsledky firmy.

Original 12 periods (e.g. months) forecast												Rolling forecast maintains 12 periods		
Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Figure 6: Rolling Forecast

Krok 2: Podpora agilního přístupu při plánování a forecastingu

Jedním z nejdůležitějších způsobů, jak nastartovat moderní finance, je maximalizovat čas, který je k dispozici pro analýzu, modelování scénářů a rozhodování, čehož dosáhnete, když se zaměříte na ty správné metriky. Níže uvádíme několik bodů k vašemu zvážení, které vám mohou pomoci k dosažení agility při plánování a forecastingu:

- Věnujte méně pozornosti událostem, které se provádějí jednou do roka, jako je roční rozpočet.
- Zakomponujte plánování do DNA vaše byznysu jako něco, co vaše firma dělá pravidelně a opakovaně, jako je třeba příprava klouzavého forecastu (viz obrázek 6).
- Rozdělte odpovědnosti a zaměřte se na klíčové komponenty vašeho byznysu (key business/operational drivers) na místo sledování jen čistě finančních údajů.
- Snažte se sladit klíčové komponenty a ukazatele provozu s prodejem, HR a operativou a dále s finančními plány tak, abyste všichni ve firmě uměli „mluvit“ stejným obchodním jazykem. Pro ilustraci nechte prodejní tým plánovat způsobem, jakým jdou oni sami na trh:
 - Plánují na úrovni jednotlivých obchodních příležitostí?
 - Jak plánují zvýšení cen nebo změny cen?
 - Jsou lidé, kteří vytváření takové plány na úrovni juniorního nebo zkušeného zaměstnance?
 - Lze globálně/centrálně spravovat předpoklady plánování zdanění zaměstnanců? (pozn. SIMPLEBEEZ: nebo je to tak rozdílné, že se to musí udělat v každé zemi/organizaci zvlášť)
- Můžete nechat vaše systémové řešení vypočítat finanční dopady jejích plánů bez toho, aniž by do toho museli oni nebo vy dále zasahovat? Tímto způsobem se pak oni mohou soustředit na plánování svých aktivit tak, jak to vlastně běžně dělají a finance jen monitorují finanční dopady, ale pořád ze stejných podkladových dat.

Krok 3: Zefektivněte proces finanční závěrky

Nejen ve velkých, sofistikovaných, globální firmách každý den, kdy není dokončena finanční závěrka, má výrazný dopad na byznys. FP&A tým nemůže dělat svou práci, pokud nejsou k dispozici aktuální finanční výsledky.

Pokud vedení firmy nemá k dispozici (a nebo jim ani nedůvěřují) konečné výsledky a metriky, nemohou se rozhodovat ani komunikovat s externími subjekty. Zefektivnění procesu uzavírání finančních knih je tedy zásadní pro nastartování moderních financí.

- Eliminujte riziko omezením manuálních zásahů do dat, každý tým má svou vlastní verzi stejných informací a dat. Musíte zajistit jasnou auditní historii a transparentnost, tak že o přenosu a změně dat není pochyb a to důsledně po celou dobu daného procesu.
- Podporujte vytváření automatizovaných datových přenosů a kanálů a validaci mezi zdrojovými systémy a aplikacemi CPM, všude kde je to jen použitelné.
- Využijte výhody integrované finanční inteligence k řešení komplexních potřeb finanční konsolidace:
 - Eliminace obrátů a zůstatků mezi společnostmi ve skupině
 - Přepoččet směnné kurzy cizích měn (FX)
 - Účtování o různých formách vlastnictví/ kontroly
- Zvažte využití další možnosti automatizace celého procesu, jako je např. rekonsiliace účtů, plánování a řízení daňové agendy během finanční závěrky, nikoli pouze na jejím konci, ale tak abyste posílili kontrolní mechanismy a zvýšili produktivitu práce.

Krok 4: Automatizace reportingu

Platformy CPM 2.0 nabízí různé typy přednastaveného BI a manažerského reportingu, reportů pro vedoucí oddělení/LOB, provozní reporting a externí reporting investorům a akcionářům. Takové nástroje mohou také podporovat několik interních potřeb firmy, od základní analýzy odchylek po finanční výkazy, až po QBR (Quarterly Business Reviews) a reporting pro představenstvo firmy.

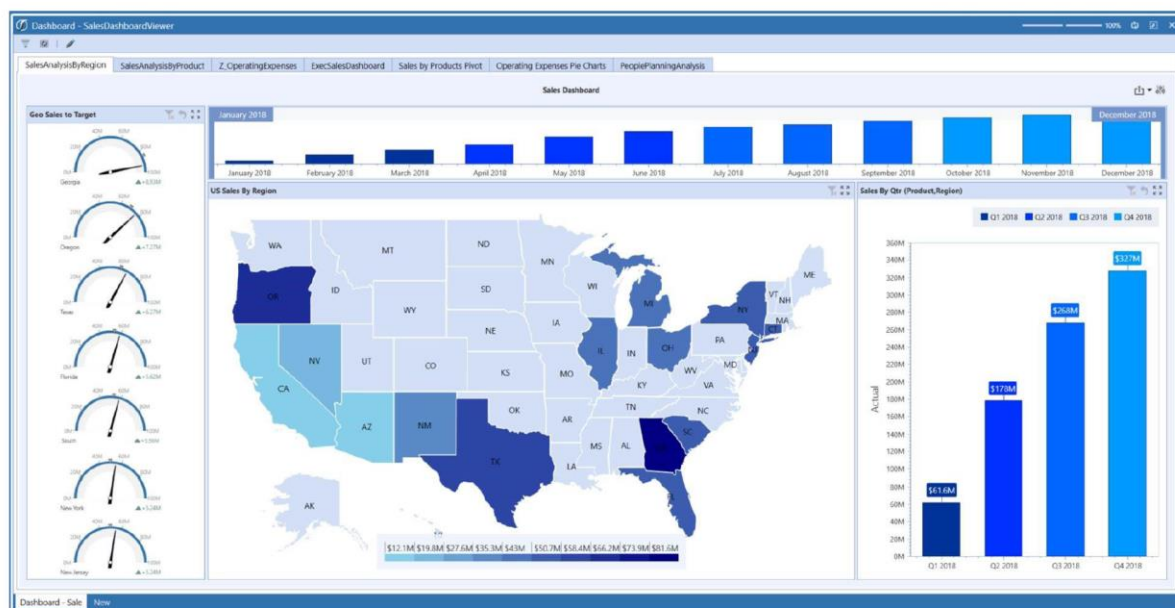


Figure 7: OneStream XF Dashboard

Na jednotné platformě CPM 2.0 by měly být všechny tyto výstupy k dispozici, a to vždy tak, že pracují s jedním zdrojem dat. Každý uživatel by si je měl umět sám, a to dostatečně snadno, navrhnout, automatizovat a dokonce i distribuovat své reporty ať už jednorázově, nebo automaticky v určitém časovém okamžiku napříč vaší společností. Příkládáme některé další výhody automatizace vytváření reportů:

- Eliminuje chyby a zvýší standardizaci vašeho reportingu.
- Vytváří možnost, kdy uživatelé si sami mohou reporty vytvářet a distribuovat. Umožňuje uživatelům vytvářet si vlastní dashboarding a vizualizace s možností prokliku na další úroveň nebo jen pro ad hoc využití (viz obrázek 7).

Krok 5: Využijte pokročilou datovou analytiku

A v neposlední řadě, po realizaci všech kroků ke zjednodušení a automatizaci kritických procesů, mohou finanční týmy využít pokročilé datové analytiku v procesu plánování a forecastingu. Zde je několik tipů k vašemu zvažení:

- Začleňte prediktivní modely do procesů plánování poptávky a plánování prodeje.
- Pokud je to možné, použijte a nasadte modely ML (Machine Learning), abyste vytvořili nestranné forecastové scénáře pro další srovnání.
- Použijte takto vytvořené modely při vašem dialogu s vedoucími pracovníky ostatních oddělení a ke zlepšení přesnosti vašich plánů a forecastů. Položte si otázky typu: „Proč se prognóza prodejního týmu liší od prediktivní předpovědi?“
- Využijte platformu CPM 2.0 k vytváření forecastových scénářů (např. nízký, střední, vysoký nebo optimistický, realistický, pesimistický), abyste lépe porozuměli citlivost na byznys faktory, příležitosti a rizika.

Je důležité mít na paměti, že nastartování a transformace financí není jednorázová událost. Moderní finance se vyvíjejí tak jako DNA celé organizace. Transformace financí spočívá v postupném zlepšování přesnosti vašich forecastů a plánů, poskytování byznys informací a vzhledu do byznysu, lepší kontrole a nakonec budování důvěry na společných základech.

Dopad na podnikání napříč financemi i mimo ně

Mějte na paměti, že vaše důslednost pomůže vybudovat důvěru. A důvěra je jedno ze základních kořenů v receptu na posílení inovací napříč celou organizací.

- Rozvíjejte prozíravost vašeho byznysu: vytvářejte byznys povědomí a zaměřte se na klíčové byznys faktory (drivers) a jejich finanční dopady. Například Henniges Automotive, který poskytuje výrobcům originálního vybavení pro automobily (OEM) těsnicí systémy, rozšířili své investice CPM 2.0 nad rámec finanční konsolidace, reportingu a forecastingu. Připojením ke zdrojovým systémům ERP nyní Henniges zachycuje až úroveň jednotlivých SKU pro podrobnou analýzu ziskovosti po produktech, zákaznících i jednotlivých autech/vozidlech.
- Přilákejte a udržte špičkové talenty: Inspirujte a podpořte kreativitu, vytvářejte nové výzvy pro vaše talenty. Podporujte rozmanitost a nové dovednosti u vašich lidí a týmů. U společnosti Endo International, poskytovatele generických léčiv, řešení CPM 2.0 pomáhá ušetřit čas všech týmů potřebný na sladění a odsouhlasení dat mezi systémy a usnadnění vytváření reportů. Výsledkem potom je, že centrální finanční tým už nemusí trávit dlouhé noci a víkendy v práci, protože se jim podařilo eliminovat chaos v kritických aktivitách.
- Maximalizujte návratnost své investice: Zaměřte své zdroje na vytváření přidané hodnoty. Zbavte se zbytečných úkonů. Carlyle Group, globální alternativní Asset Manager, modernizoval svůj proces obchodního plánování s řešením CPM 2.0, které podporuje různé modelování scénářů (např. zero-based budgeting), podporuje samoobslužný systém vytváření reportů a zautomatizoval proces alokací. Nahrazením několika starších aplikací Skupina Carlyle očekává, že během 5 let vygeneruje 36% návratnost jejich investice do CPM 2.0.
- Zvyšte výkonnost svého podniku: zvyšte přesnost vašich plánů, forecastů a provozního kapitálu. Minimalizujte ztrátové prodeje a maximalizujte nové obchodní příležitosti. Guardian Industries, diverzifikovaná globální výrobní firma, využívá platformu CPM 2.0 pro jejich integrované byznys plánování. S plánováním na úrovni byznys faktorů (business drivers) vytváří Guardian lepší vzhled a odpovědnost za jednotlivé byznys faktory, které ovlivňují jak provozní, tak i finanční výkonnost firmy.

V době, kdy se finanční ředitelé a jejich vedoucí týmy připravují na další vlnu inovací, nabízejí platformy CPM 2.0 základnu k nastartování moderních financí. Platformy CPM 2.0 nejen automatizují a zjednodušují základní procesy, ale také umožňují organizacím rozšířit jejich řešení podle toho, jak se vyvíjejí obchodní potřeby.

Moderní finanční lídři touží po agilitě. Požadují konzistentní a intuitivní uživatelské prostředí. Už se nespokojí se závislosti na IT oddělení, už ani neusilují o fragmentované a nespolehlivé částečné řešení, ani se nechtějí spoléhat na starší verze produktů od Oracle a SAP. Místo toho dnešní finanční lídři přebírají kontrolu nad svým vlastním osudem v procesu transformace jejich organizací. OneStream je moderní a osvědčená alternativa ke starší řešení CPM 1.0, nejen pro velké, sofistikované podniky, které se rozhodly eliminovat více aplikací (a s tím související náklady) jediným řešením.

5. CPM 2.0 je chytřejší díky OneStreamu

Více než 300 globálních podniků v celé řadě průmyslových odvětví transformuje a posiluje jejich moderní finance se softwarem OneStream. Ve skutečnosti 75% zákazníků OneStream nahradilo starší aplikace od společností Oracle Hyperion, SAP a IBM Cognos. Mezi tyto zákazníky patří:



Díky špičkovému řešení CPM 2.0 umožňuje platforma SmartCPM™ od společnosti OneStream finančním týmům zaměřit se na zvyšování výkonnosti jejich firem. Nasazeno prostřednictvím cloudu nebo lokálně (on premise), OneStream je jednotná platforma, která umožňuje organizacím modernizovat finance, nahradit najednou více starších aplikací a snížit celkové náklady na vlastnictví finančních systémů.

Platformu OneStream XF lze snadno dále rozšířit o řešení z XF Marketplace. Více než 50 řešení je k dispozici na OneStream XF Marketplace, které již používají spokojení zákazníci, včetně plánování lidského kapitálu a zdrojů, plánování kapitálu, plánování cash-flow, plánování prodeje, management daňové agendy a rekonciliace účtů.

6. Závěr

Nastartovat moderní finance je o způsobu myšlení. Jako u každé strategické iniciativy, ani k této změně nedojde přes noc. Zatímco obecně transformace vyžaduje, aby organizace myslely ve velkém, tady je zcela na místě začít v menším měřítku. Ať už vaše transformační cesta začíná implementací lepšího plánovacího řešení nebo finanční konsolidací, nejdůležitějším uvědoměním lídrů ve firmě je, vůbec začít.

S naší misí a s prokazatelným úspěchem 100% spokojenosti zákazníků, vkládají dnes sofistikované firmy svou důvěru do OneStream řešení, jako platformy pro jejich digitální menežment a nastartování moderních financí do daleké budoucnosti.

OneStream Software
362 South Street
Rochester, MI 48307-2240
Phone: +1.248.650-1490
onestreamsoftware.com
sales@onestreamsoftware.com

Copyright ©2019, OneStream Software, Inc. All rights reserved.
OneStream Software is a registered trademark of OneStream Software, Inc.

Kontakt na Vašeho implementačního partnera OneStream pro ČR a SK

The logo for SimpleBeez features the word "SIMPLEBEEZ" in a bold, white, sans-serif font against a dark background. A small orange triangle is positioned above the letter 'I'. A horizontal orange line is drawn beneath the letters "BEEZ".

SIMPLEBEEZ

www.simplebeez.com

info@simplebeez.com

tel. +420 602 496 585, +420 602 166 975