

CZY WIESZ, GDZIE TRACISZ PIENIĄDZE?

ISTOTA RACHUNKOWOŚCI ZARZĄDCZEJ W DEALERSTWIE.



Sebastian Domeracki

iMS | INTERIM
MANAGEMENT
SOLUTION



**Rachunkowość
zarządcza**



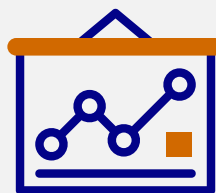
**Rachunkowość
zarządcza**



**Sprawozdawczość
menedżerska**



Cel



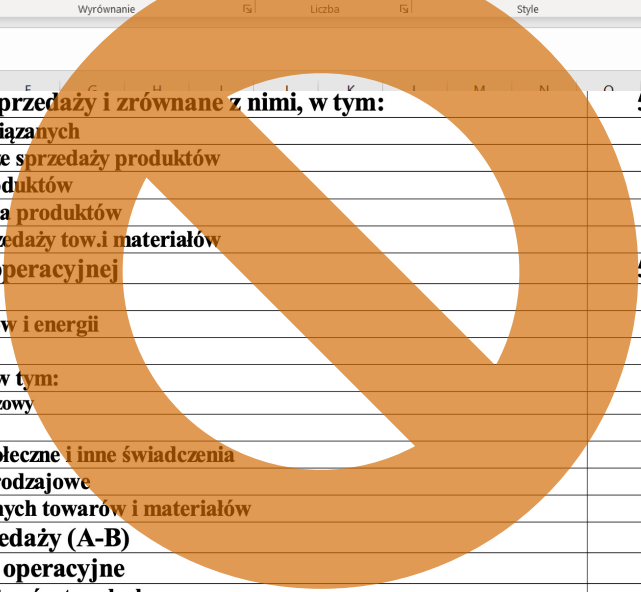
Prognoza



Wynik

Budżet

Przykład tradycyjnej prezentacji wyniku finansowego



Excel spreadsheet showing a traditional presentation of financial results (Wynik finansowy) for Zeszyt1 - Excel. The table displays various income and expense items, categorized by A, B, C, and D, with corresponding numerical values in columns.

A	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	58.462.950,67	72.898.840,8
-	od jednostek powiązanych	0,00	0,00
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	6.920.970,42	8.264.503,5
II	Zmiana stanu produktów	0,00	0,00
III	Koszt wytworzenia produktów	0,00	0,00
IV	Przychody ze sprzedaży tow.i materiałów	51.541.980,25	64.634.337,2
B	Koszty działalności operacyjnej	58.242.094,96	71.867.437,2
I	Amortyzacja	824.099,81	811.915,5
II	Zużycie materiałów i energii	635.502,85	764.418,8
III	Usługi obce	1.239.046,87	1.539.680,1
IV	Podatki i opłaty, w tym:	189.939,77	246.212,3
-(1)	podatek akcyzowy	0,00	0,00
V	Wynagrodzenia	3.151.379,14	3.376.825,0
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	646.879,12	709.713,2
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	625.499,90	649.079,7
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	50.929.747,50	63.769.592,1
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	220.855,71	1.031.403,6
D	Pozostałe przychody operacyjne	1.204.861,92	1.095.620,4
I	Zysk ze zbycia aktywów trwałych	62.144,68	64.996,9
II	Dotacje	839.265,59	456.265,1
III	Inne przychody operacyjne	303.451,65	574.358,4

Przykład wyniku finansowego zrozumiały dla Wszystkich, w ujęciu na poszczególne działy

rok 2023	MTD		
Sierpień			
porównanie do : Budżet	Wykonanie	Budżet	v %
Pojazdy nowe	43	38	13%
Pojazdy używane	19	20	-5%
Sprzedane godziny	744	690	8%
Samochody nowe			
Przychód	4 515	4 180	8%
Zysk brutto	293	293	0%
Marża brutto	6,5%	7,0%	-0,5pp
Koszty stałe	-106	-106	0%
Zysk operacyjny	187	187	0%
Zwrot ze sprzedaży	4,1%	4,5%	-0,3pp
Serwis			
Przychód	212	194	9%
Zysk brutto	114	125	-9%
Marża brutto	53,8%	64,4%	-10,7pp
Koszty stałe	-137	-110	25%
Zysk operacyjny	-23	15	-253%
Zwrot ze sprzedaży	10,8%	7,7%	18,6pp



Sprawozdawczość menedżerska
jest dla całej organizacji

**MUSI BYĆ ZROZUMIAŁA
DLA WSZYSTKICH**

Czy **plan sprzedaży** może się zmienić?

Czy może zmienić się **budżet**?

Sposób pracy z wynikiem finansowym



PROGNOZA
- co tydzień



WYNIK
- co miesiąc



BUDŻET
- co kwartał

Przykład prognozy tygodniowej

	Poprzedni tydzień	Prognoza	Budżet	Różnica
SERWIS MECHANICZNY				
Godziny sprzedane	1 210	1 250	1 210	40
Przychód	367	434	420	14
Marża operacyjna	306	321	305	16
Marża operacyjna (%)	83,4%	74,0%	72,6%	1,3pp
Koszty stałe	-164	-160	-164	4
Zysk działu	142	161	141	20
RoS%	38,7%	37,1%	33,5%	3,6pp

Prognoza tygodniowa

	Prognoza	Budżet	
Godziny sprzedane	1250	1210	✓
Marża operacyjna	321	305	✓
Koszty stałe	-195	-164	—
Zysk działu	126	141	—



SPRAWOZDAWCZOŚĆ MENEDŻERSKA
jest po to, aby na co dzień aktywnie zarządzać
przychodami i kosztami czyli
WYNIKIEM FINANSOWYM FIRMY

Cele wyznaczone przez importera

Jakość

Sprzedaż

Udział w rynku

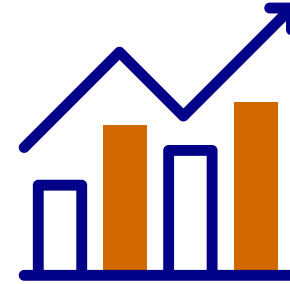
Penetracja F&I

**Wynik
finansowy**



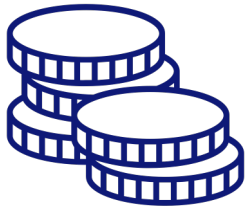
WYNIK SPRZEDAŻY

Dużo uwagi
Monitorowany **aktywnie**



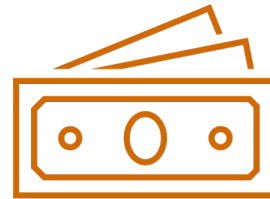
WYNIK FINANSOWY

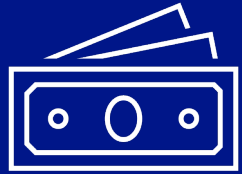
Mało uwagi
Monitorowany **pasywnie**



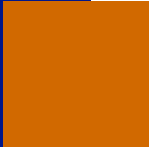
PRZYCHODY

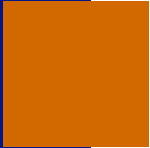
KOSZTY

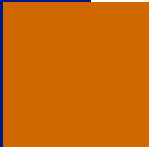


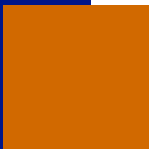


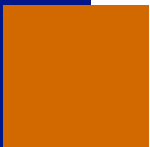
KOSZTY

 **Inwestycje zaplanowane lub nie**

 **Przeterminowany magazyn**
(odpisy – samochody, części)

 **Niewykorzystane urlopy**

 **Przeterminowane i nieściągalne należności**
(rezerwa, odpis)

 **Wydatki na energię, koszty wynagrodzeń i premii i inne koszty**

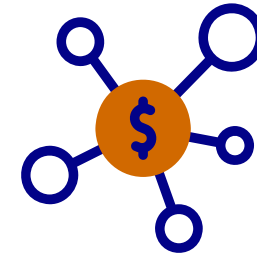
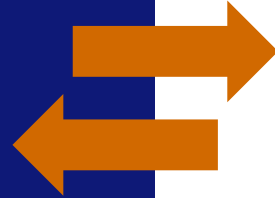


KOSZTY są tak samo ważne
dla wyniku firmy jak **SPRZEDAŻ**.

Sprawozdawczość menedżerska
pokazuje oprócz przychodów i kosztów,
RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY



**Menedżerowie odpowiedzialni
za wynik finansowy działu
są właścicielami całego procesu**



**System motywacyjny oparty
o realizację
celów budżetowych**

Przykład systemu motywacyjnego dla menedżera działu samochodów nowych

KPI Sprzedaż	120%	100%	80%	60%	50%	30%
Sprzedaż jednostkowa samochodów nowych	1800	1500	1200	900	750	450
Przychód	600	500	400	300	250	150
Zysk brutto	1800	1500	1200	900	750	450
Koszty ogólne (parametr liczony odwrotnie)	600	500	400	300	250	150
Zysk z działalności operacyjnej	2400	2000	1600	1200	1000	600
Miesięczne wynagrodzenie zmienne	7200	6000	4800	3600	3000	1800

Podsumowując, sprawozdawczość menadżerska



JEST ZROZUMIAŁA
DLA WSZYSTKICH



JEST
MONITOROWANA I
ZARZĄDZANA



JEST ELEMENTEM
SYSTEMU
MOTYWACYJNEGO

Zespół

REAGUJE na
zmieniające się
otoczenie

ROZUMIE z czego
biorą się przychody
i koszty

Jest
ZMOTYWOWANY,
by aktywnie
zarządzać wynikiem
finansowym

SPRAWOZDAWCZOŚĆ MENEDŻERSKA

to poprawa wyników finansowych i gwarancja wzrostu
rentowności

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ



Sebastian Domeracki

iMS | INTERIM
MANAGEMENT
SOLUTION