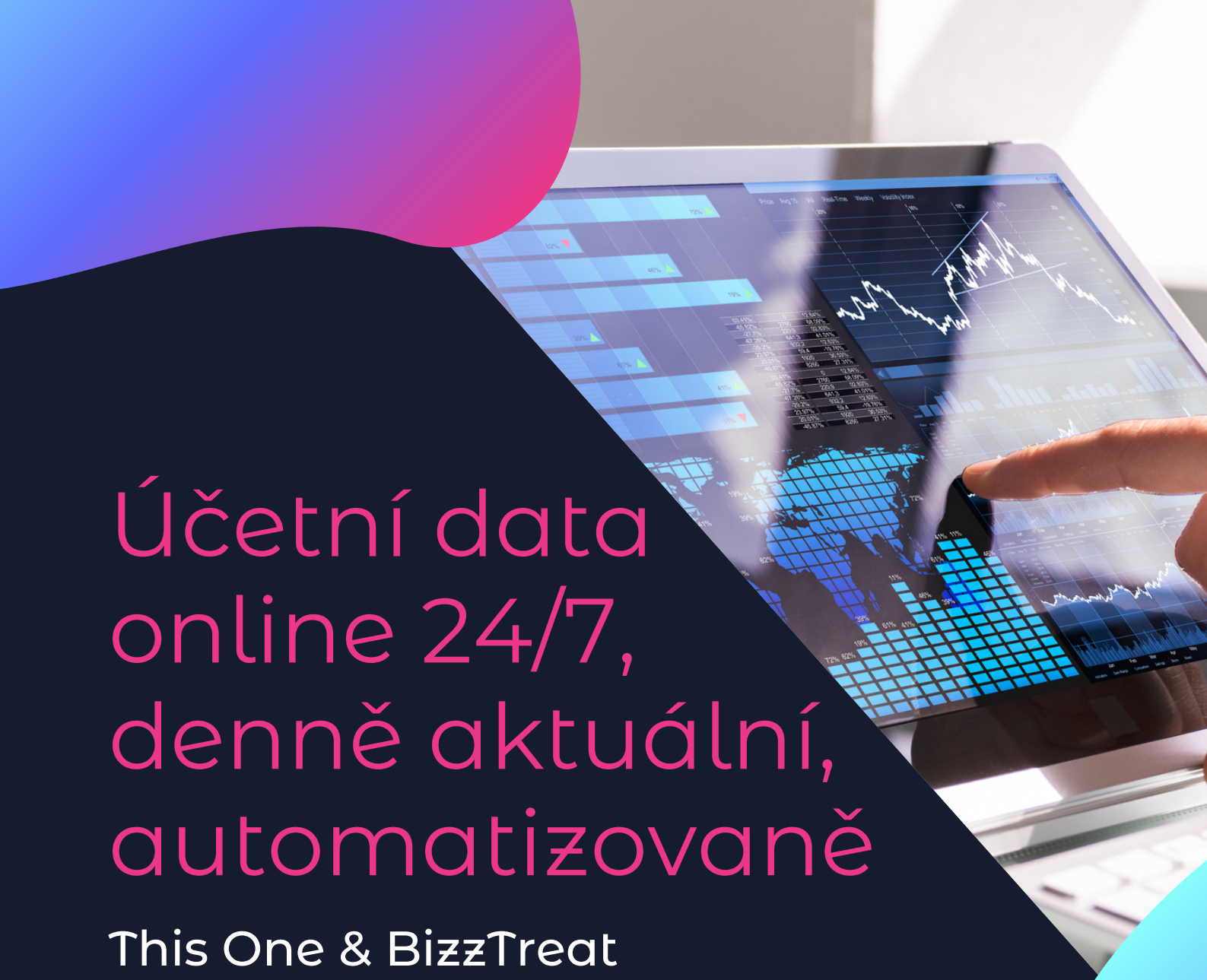

Účetní data online 24/7, denně aktuální, automatizovaně

This One & BizzTreat

Náš klient BizzTreat jsou datoví detektivové a experti na Business Intelligence. Denně pracují s daty klientů, třídí je, opravují, vizualizují a konzultují nad nimi.

this one

bizztreat
the data detectives

Řídit firmu s výsledky o měsíc později se nedá

BizzTreat si uvědomuje, jak jsou data důležitá pro řízení firmy. Proto hledali partnera na poli účetnictví, který jim bude poskytovat služby a data online, ideálně denně aktualizovaná, a hlavně bez nutnosti zásahu člověka. Žijí v roce 2023 a ví, že řídit firmu s výsledky, které jsou k dispozici až 25. den následujícího měsíce, se dost dobře nedá.

Autor: Tereza Hanzlíková
Senior Accountant, This One

Představení klienta

BizzTreat

Datoví experti z BizzTreat umí:

- Business Intelligence řešení end-to-end,
- automatizovaný reporting,
- analýzy,
- optimalizace,
- datovou integraci,
- zajištění datové kvality,
- výběr vhodných technologií a nástrojů,
- datovou analytiku
- a data science.

bizztreat
the data detectives

Očekávání klienta

Účetní data jsou komplexním zdrojem informací pro rozhodování a řízení firmy.

Proto je nutné mít výsledky:

- aktuální,
- průběžné a přístupné 24/7,
- napojené na interní systém,

aby bylo možné s daty pracovat a vyhodnocovat pro další směřování společnosti.

Už žádné domněnky.
Na otázky odpoví
kvalitní
a spolehlivá data.

www.bizztreat.com

Klient má podklady a potřebuje účetní real-time výstupy.

Co s tím?

Nastavení spolupráce

Nejdříve jsme převzali účetnictví od původního zpracovatele. Data a výstupy, které jsme obdrželi, jsme zrevidovali po účetní i daňové stránce.

01

Převzetí účetnictví

Převzaté podklady jsme zrevidovali a konzultovali s klientem jejich obsah, abychom dobře porozuměli jeho podnikání a správně nastavili reporting. Vzhledem k tomu, že jsme účetnictví přebírali v průběhu roku, zanesli jsme převzaté hodnoty v měsíčních obratech, aby měl klient výstupy dostupné za celý rok.

02

Členění nákladů a výnosů

Rozvržení členění účetnictví bylo důležité pro nastavení reportingu. Aktuálně využíváme tři dimenze sledování, a to zakázky, střediska a produkty. Jako podklady pro toto členění nevyužíváme pouze účetní doklady, ale také provozní systém klienta, který obsahuje spoustu detailních informací, např. výkazy práce.

03

Import a RPA

Abychom zamezili duplicitnímu zadávání údajů, využíváme RPA technologii, která zajišťuje import podkladů každý den a klient má tak nejaktuálnější informace. Navíc pracuje 24/7, a proto klient nečeká, až si naše účetní na tuto práci najde čas. RPA využíváme na stahování bank, import faktur, import rozúčtování atd.

04

Umělá inteligence

U všech klientů automaticky využíváme umělou inteligenci na vytěžování údajů z faktur. Díky tomu, že je prostřední aplikace intuitivní a mnoho údajů se vyplňuje automaticky, bylo velmi snadné na tuto činnost zaškolit asistentku klienta.

Přínosy pro klienta

Mám účetní data 24/7, i když je moje účetní na dovolené.

Klient získal vysokou míru flexibility

Protože jeho zaměstnanec se může věnovat této činnosti denně a doplňovat potřebné druhy členění (zakázky, střediska, produkty), která my, jakožto externí zpracovatel, nemáme.

Klientovi jsme navíc poskytli

- RPA na denní stahování bankovních výpisů
- export přehledu závazků, pohledávek a nejasných plateb
- importy pro detailní přehled a sledování nákladů a výnosů

Vzájemná komunikace

Pro komunikaci a sdílení dat využíváme aplikace MS Teams a Sharepoint.

Eliminujeme tak emailovou komunikaci a přeposílání souborů. Máme jasně stanovaná pravidla, jaká témata zde řešíme a jaká je vzájemná reakční doba.

Očekávání klienta

Vzhledem k tomu, že veškerá data a podklady máme v elektronické podobě, má je klient kdykoliv k dispozici a může s nimi pracovat dle potřeby.

Nedochází tak k nedorozumění a veškeré informace a konverzace jsou na jednom místě a klient se k nim může kdykoliv vrátit.

Tip z praxe

Veškerá školení jsou nahrávána a záznam má klient také k dispozici.

Rozdělení rolí

Pro nastavení fungující spolupráce je nutné si s klientem vymezit agendu a role.

Naše role

- Jako účetní revidujeme práci interního člověka klienta,
- připravujeme měsíční reporting,
- poskytujeme klientovi odborné daňové poradenství a upozorňujeme jej na daňové povinnosti,
- kalkulujeme daňovou povinnost,
- nabízíme další možnosti automatizace.

> Naší rolí je seniorní účetní a daňová kontrola účetnictví a další nastavování automatizací.

Po třech měsících

jsme se dostali do stavu, že si klient denně zpracovává veškeré doklady pomocí umělé inteligence, importů a exportů s RPA.

01

Příkazy k úhradě na platby závazků si dělá klient přímo z účetního systému, protože tam jsou data denně aktuální. Stejně tak si sleduje stav pohledávek.

02

My na týdenní bázi revidujeme účetnictví, upozorňujeme jej na nedostatky a jakékoliv nejasnosti v dokladech nebo účtování řešíme obratem.

03

Cílem je mít účetní data v co nejvyšší kvalitě...

... denně.

Reference

This One jsme si vybrali na základě jimi prezentovaného přístupu k vedení účetnictví, a to včetně manažerské analytiky. Přístupu zaměřeného na maximální digitalizaci a automatizaci celého procesu.

Sami konzultanti This One neustále přicházejí s návrhy, jak na základě našich požadavků celý proces zjednodušovat a automatizovat.

Díky tomu máme denně okamžitý přehled o stavu financí celé firmy a umožňuje nám to velmi pružně reagovat na jednotlivé změny a požadavky.

Mj. na konci roku 2022 naše společnost úspěšně prošla M&A procesem, kdy majoritní podíl ve firmě koupila společnost SUDOP CIT. Po celou dobu všichni zúčastnění – kupující i poradenské firmy – opakovaně oceňovali rychlost a přesnost dodávaných údajů a informací v rámci procesu due dilligence.

Kvalita služeb ThisOne má na tomto úspěchu lví podíl.

Radovan Jirka
zakladatel a jednatel

bizztreat
the data detectives