



~ RAPORT ~

ANALIZA RENTOWNOŚCI

WSZYSTKIE STANOWISKA

~

LOGO KLIENTA

22 February 2014

RM
THE REINUS METHOD
WEIGHT OF UNBELIEF



Założenia

Raport zawiera analizę poszczególnych badanych jednostek organizacyjnych, reprezentowanych przez wyznaczone osoby. Dane szczegółowe, na podstawie których przygotowany został poniższy raport znajdują się w załączonej tabeli Excel. Raport składa się z następujących części:

1. Tabeli podsumowującej zadania realizowane przez poszczególne badane jednostki. Tabela ta pozwala określić rentowność poszczególnych zadań wykonywanych przez badane jednostki
2. Wniosków z analizy stanowisk kierowniczych
3. Raportu szczegółowego w formacie Excel (lub PDF) z danymi źródłowymi, szczegółowymi, sformatowany do postaci łatwej do czytania

W poniższym przykładzie badane były stanowiska kierownicze reprezentowane przez osoby na nich zatrudnione. Badanie AddValue360 można przeprowadzić dla jednostek organizacyjnych, dla stanowisk lub dla poszczególnych pracowników. Wyniki są podobne dla każdego rodzaju uczestników choć w zależności od badanej jednostki inne wielkości akcentuje się. W przypadku jednostek organizacyjnych kluczowa jest rentowność i dopasowanie zakresu ich pracy do oczekiwań otoczenia biznesowego. W przypadku pracowników i stanowisk ważniejsza jest analiza przydatności poszczególnych zadań i ich treści.

W poniższym badaniu ocena dotyczy zarówno zadań jak i rentowności uczestników. Wnioski z badania były wykorzystywane m. in. W procesie wartościowania stanowisk.

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

Legenda

Przydatność = Średnia ocena przydatności (ważona)

Wystarczalność = Średnia ocena wystarczalności (ważona)

Koszt = Koszt nominalny = koszt/% czasu zadeklarowanego

Koszt jako beneficjent = wartość usług świadczonych dla danej jednostki przez inne jednostki

Wartość netto = Wartość pomniejszona o koszt dla organizacji z uwzględnieniem kosztu jako beneficjent

Rentowność = algorytm łączący wartość tworzoną na stanowisku i koszt jej wytworzenia. Rentowność neutralna = 0%

Część I. Zestawienie wyników dla stanowisk

Stanowisko	Działanie	Koszt	Wartość	Rentowność	Wartość dla klientów zewn.
Kierownik Centrum Obsługi	Inwestuj zdecydowanie	56 662	14 254	37%	25 916
Dyrektor Marketingu	Inwestuj zdecydowanie	18 115	3 904	27%	6 396
Dyrektor ds. Sprzedaży	Inwestuj ostrożnie	17 417	2 018	17%	2 874
HR Manager	Inwestuj ostrożnie	25 745	3 707	13%	0
Kierownik ds. Kontrolingu	Optymalizuj ostrożnie	11 572	802	9%	1 402
Kierownik ds. Księgowości	Bez zmian	25 451	545	2%	3 252
Kierownik Biura Zarządu	Bez zmian	18 225	145	1%	904
Kierownik Działu CRM	Optymalizuj zdecydowanie	11 001	-2 739	-22%	0
Kierownik ds. administracji	Optymalizuj zdecydowanie	18 141	-5 427	-27%	0
Dyrektor ds Sieci Oddziałów	Optymalizuj zdecydowanie	173 003	-197 977	-56%	243 823

Część II. Zestawienie zadań i ich rentowności wg uczestników badania

Dyrektor ds. Marketingu olaf.kraszewski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Koordynacja działań w zakresie utrzymania obecnych produktów	mniej ważne	niewystarczającym	722	3%
Zarządzanie portfolio produktów w aspekcie finansowym	ważne	wystarczającym	3 971	37%
Zarządzanie rozwojem nowych produktów	ważne	nadmiernym	-2 347	-14%
Obsługa księgową procesu generowania produktów	mniej ważne	optymalnym	722	3%

Kierownik ds. Kontrolingu jan.kowalski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies	Rentowność
Dostarczenie sprawozdań finansowych dla Zarządu i Rady Nadzorczej	kluczowe dla mojej pracy	wystarczającym	551	35%
Kontrola i dostarczanie informacji o realizacji budżetu	ważne	wystarczającym	1 112	33%
Przygotowanie rocznego budżetu spółki	ważne	optymalnym	161	9%
Obsługa księgową	ważne	optymalnym	-157	-10%
Planowanie i kontrola przepływów pieniężnych w Spółce	ważne	optymalnym	-118	-15%
Sporządzanie sprawozdań do GUS: DG1, C-06, AK-U	ważne	optymalnym	-118	-15%
Prognozowanie i dostarczenie informacji zarządczej z obszaru sprzedaży	relatywnie mniej ważne	optymalnym	-213	-26%
Wdrażanie nowych rozwiązań informatycznych	relatywnie mniej ważne	optymalnym	-441	-26%

HR manager karolina.rybinska@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Planowanie strategii personalnej spółki	kluczowe dla mojej pracy	wystarczającym	1 767	40%
Realizowanie obowiązków formalno-prawnych wynikających z zatrudnienia	ważne	optymalnym	1 489	14%
Księgowanie wynagrodzeń i uzgadnianie sald, dostarczanie raportów i sprawozdań	ważne	optymalnym	92	6%
Doradztwo w zakresie prawa pracy i zarządzaniu pracownikami	ważne	optymalnym	74	2%
Administrowanie ZFŚS	ważne	optymalnym	0	0%
Prowadzenie rekrutacji nowych pracowników, działania wizerunkowe	ważne	wystarczającym	-28	-1%
Tworzenie raportów, sprawozdań i deklaracji do instytucji zew.	ważne	optymalnym	-221	-15%

Kierownik Działu Wsparcia Technicznego jan.zielinski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Udzielanie porad oraz rozwiązywanie problemów aplikacji / systemów	ważne	wystarczającym	33 655	74%
Kontrola jakości produktu	ważne	niewystarczającym	2 269	55%
Realizacja inicjatyw - Nowa obsługa Klienta	relatywnie mniej ważne	optymalnym	-1 627	-39%
Analiza oraz naprawa klienckich baz danych	relatywnie mniej ważne	nadmiernym	-7 391	-60%
Wsparcie projektów na etapie wdrożenia oraz stabilizacji	nie potrzebuję zadania	nie potrzebuję zadania	-10 520	-85%

Kierownik Działu CRM

krzysztof.pawlowski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Przygotowywanie raportów w oparciu o dane CRM	ważne	wystarczającym	1 431	38%
Rozbudowa i rozwój aplikacji CRM	ważne	wystarczającym	590	19%
Rozwiązywanie bieżących problemów użytkownika CRM	ważne	wystarczającym	73	10%
Administrowanie systemem CRM	ważne	wystarczającym	-29	-4%
Generowanie większych kampanii sprzedażowych / marketingowych	ważne	wystarczającym	-72	-9%
Aktualizacja/uzupełnianie danych CRM	relatywnie mniej ważne	optymalnym	-839	-28%
Udział w rozbudowie ERP	relatywnie mniej ważne	nadmiernym	-992	-65%

Dyrektor Ds. Sieci Oddziałów

jan.pawlowski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Praca z CRM - w tym zgłoszenie dostosowywania systemu do potrzeb Pionu	kluczowe dla mojej pracy	wystarczającym	5 858	30%
Obsługa Klienta - serwis (brak funkcjonalności systemów, nie działające systemy)	ważne	wystarczającym	3 905	20%
Obsługa Klienta - sprzedaż (wizyta, oferta, zamówienie) i realizacja	relatywnie mniej ważne	optymalnym	16 108	7%
Organizacja spotkań podnoszących poziom kompetencji w Pionie sprzedaży	ważne	wystarczającym	-651	-3%
Przygotowanie/korekta materiałów szkoleniowych	ważne	optymalnym	-6 020	-31%
Merytoryczne wsparcie Klienta dot. obsługi systemów	relatywnie mniej ważne	optymalnym	-6 834	-35%
Realizacja Projektów (w tym kontakt z kontrahentami np. Microsoft)	nie potrzebuję tego zadania	nie potrzebuję tego zadania	-35 146	-90%

Kierownik Biura Zarządu marcin.list@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Aspekty prawne - współpraca z kancelarią	ważne	wystarczającym	2 667	49%
Wdrażanie oraz dalszy rozwój Systemu obiegu dokumentów (vMAK)	ważne	optimalnym	2 170	30%
Tworzenie, archiwizowanie dokumentacji formalno –prawnej Spółki	ważne	wystarczającym	437	16%
Bieżąca obsługa interesantów i gości obsługa trudnych klientów pisma do Zarządu.	ważne	optimalnym	241	9%

Dyrektor ds. sprzedaży aleksandra.baran@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Raportowanie o stanie prac w projektach pod kątem finansowym	ważne	wystarczającym	379	46%
Analiza przetargów publicznych	ważne	wystarczającym	654	39%
Przygotowanie rekomendacji i budżetu do przetargu	ważne	optimalnym	0	0%
Przygotowanie dokumentacji formalnej dla klientów zewnętrznych	ważne	optimalnym	-166	-10%
Realizacja zadań wynikających z umowy partnerskiej w projekcie	ważne	optimalnym	-166	-10%
Budowanie relacji z klientami zewnętrznymi (instytucje centralne, urzędy, firmy IT)	relatywnie mniej ważne	nadmiernym	-1 619	-49%

Kierownik Centrum Obsługi Klienta jan.poznanski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Realizacja kampanii sprzedażowych na produkty (oprogramowanie, szkolenia)	kluczowe dla mojej pracy	niewystarczającym	10 131	108%
Udzielanie wsparcia i porad z obsługi programów i systemów dla klienta	ważne	wystarczającym	15 196	81%
Kampanie informacyjne, wizerunkowe, ankiety	relatywnie mniej ważne	niewystarczającym	1 060	23%
Realizacja kampanii sprzedażowych na produkty <i>MakraPlus</i>	ważne	optimalnym	0	0%

Kierownik ds. Księgowości jan.kucharski@firma.pl

Zadanie	Przydatność	Wystarczalność	Wartość zł/ mies.	Rentowność
Przygotowanie i dostarczanie danych i informacji oraz sporządzanie sprawozdań	ważne	wystarczającym	12 036	73%
Zapewnienie bezpieczeństwa prowadzenia działalności gospodarczej	ważne	optimalnym	311	11%
Bieżąca obsługa płatności oraz uzgadnianie stanu zobowiązań i należności.	relatywnie mniej ważne	optimalnym	-311	-6%



Tel. +48 601 411 086

www.reinfuss.pl

biuro@reinfuss.pl