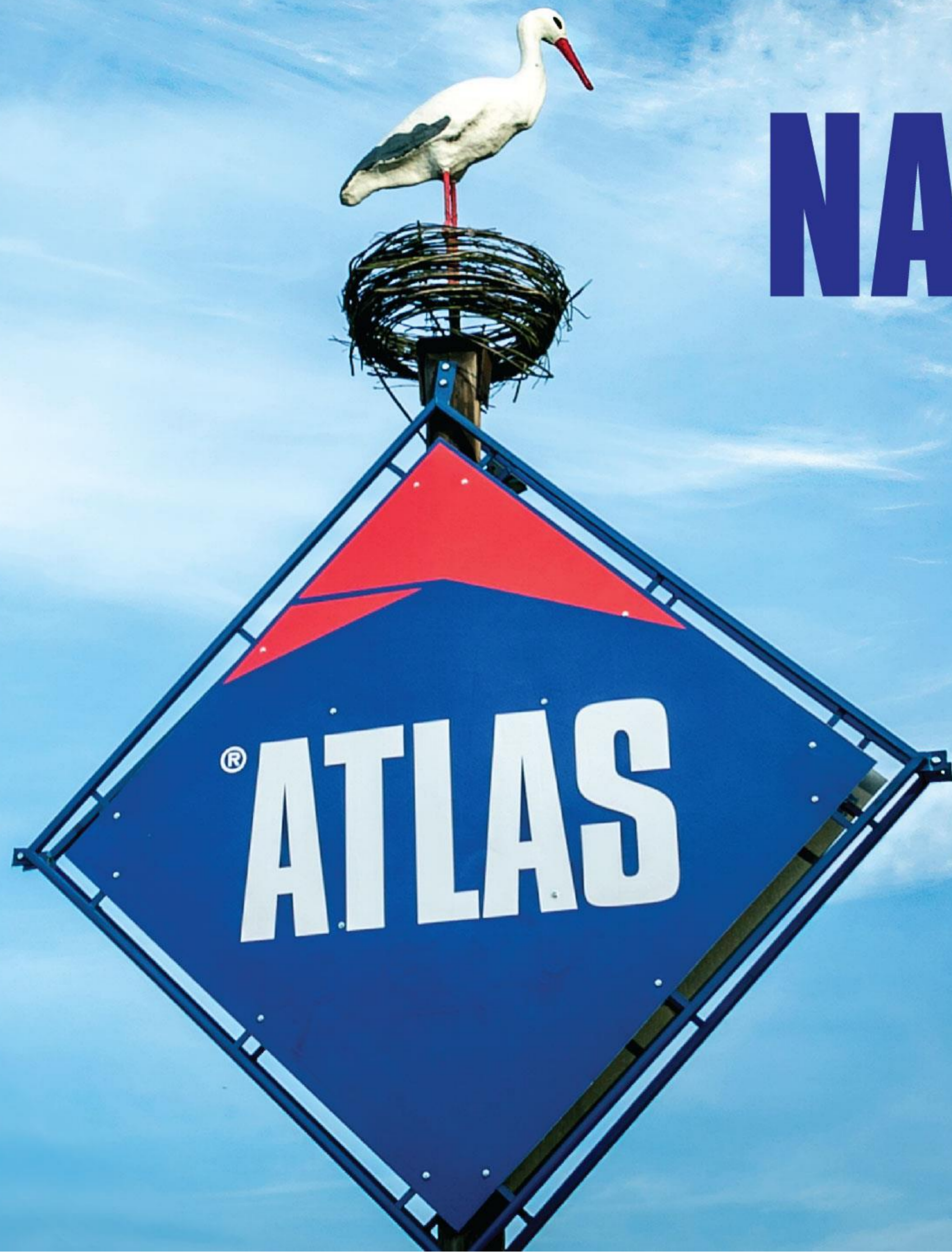




**W drodze do finansów 4.0**





# Atlas

# NAJSILNIEJSZA

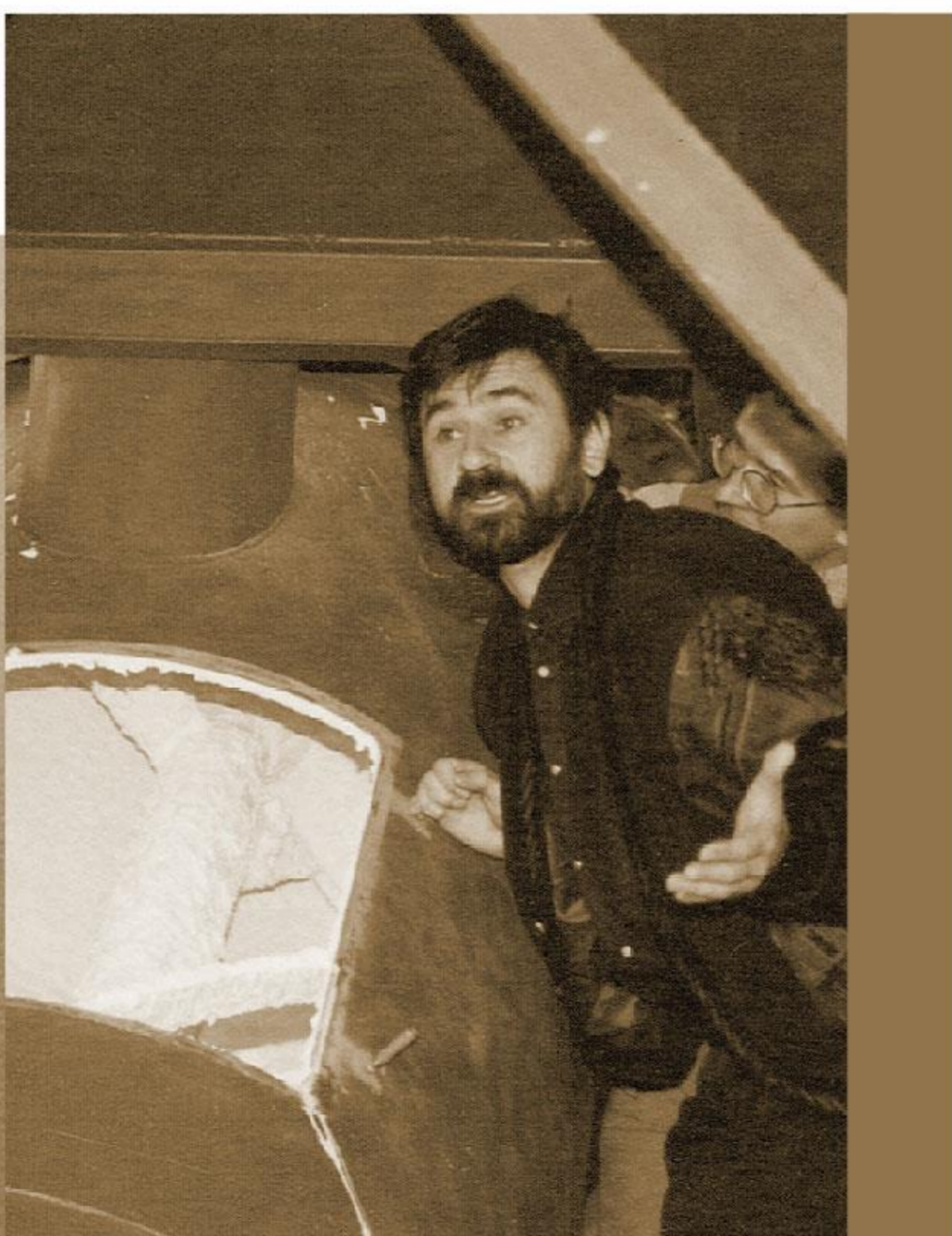
**polska  
marka budowlana**

- > najwyższa rozpoznawalność marki - 96 %**
- > wskaźnik zaufania - 85 %**
- > 90,000 przeszkolonych corocznie fachowców**
- > portfolio produktowe: 120,000 SKU**



# MARKA

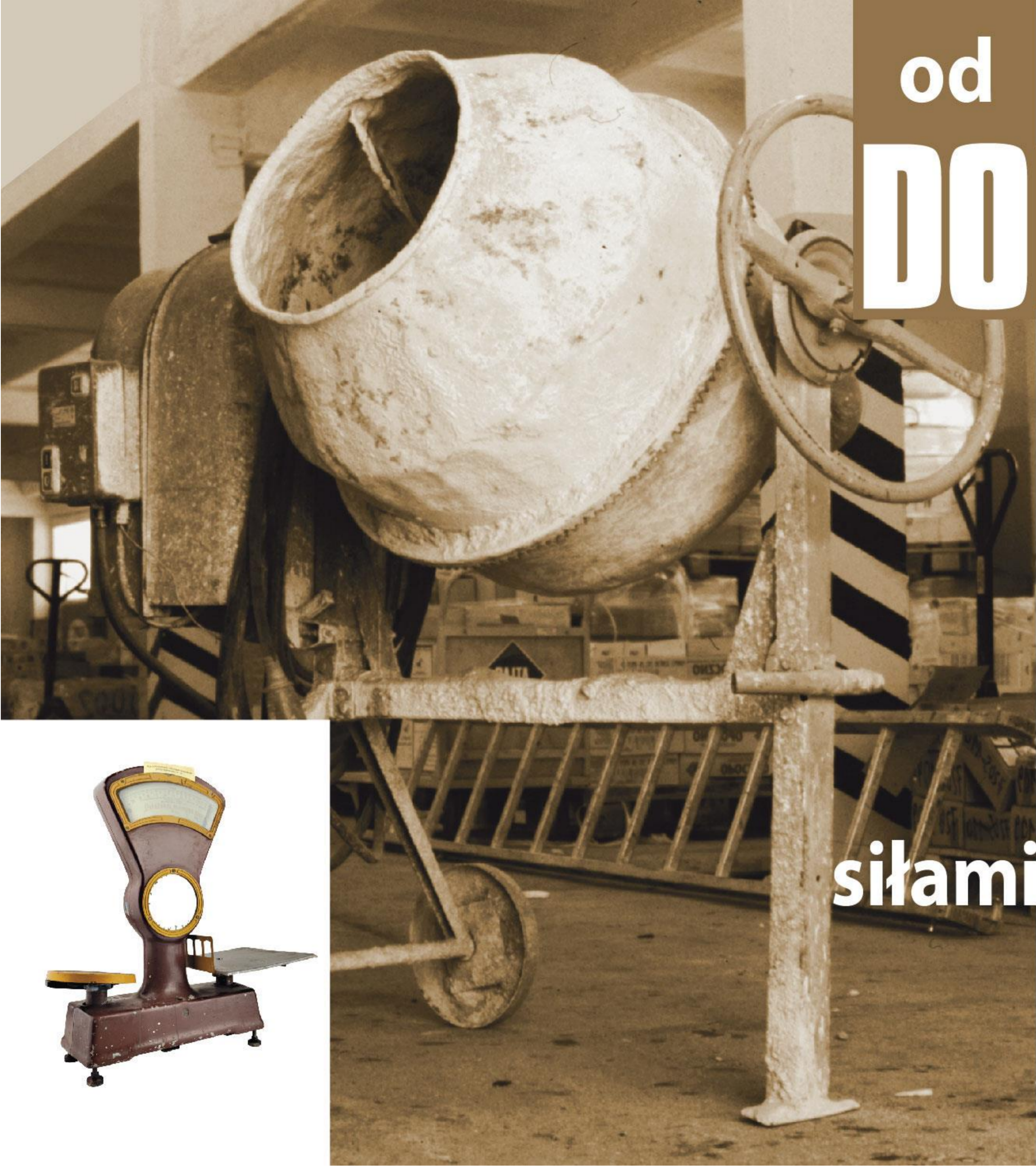
stworzona od podstaw  
w wolnorynkowej polskiej rzeczywistości  
po roku 1989



... w garażu  
na łódzkim Teofilowie  
... stała się

ikoną transformacji gospodarczej w Polsce





od  
**DOBREGO POMYSŁU**

**realizowanego  
skromnymi, własnymi**

**siłami**







do

# GRUPY KAPITAŁOWEJ

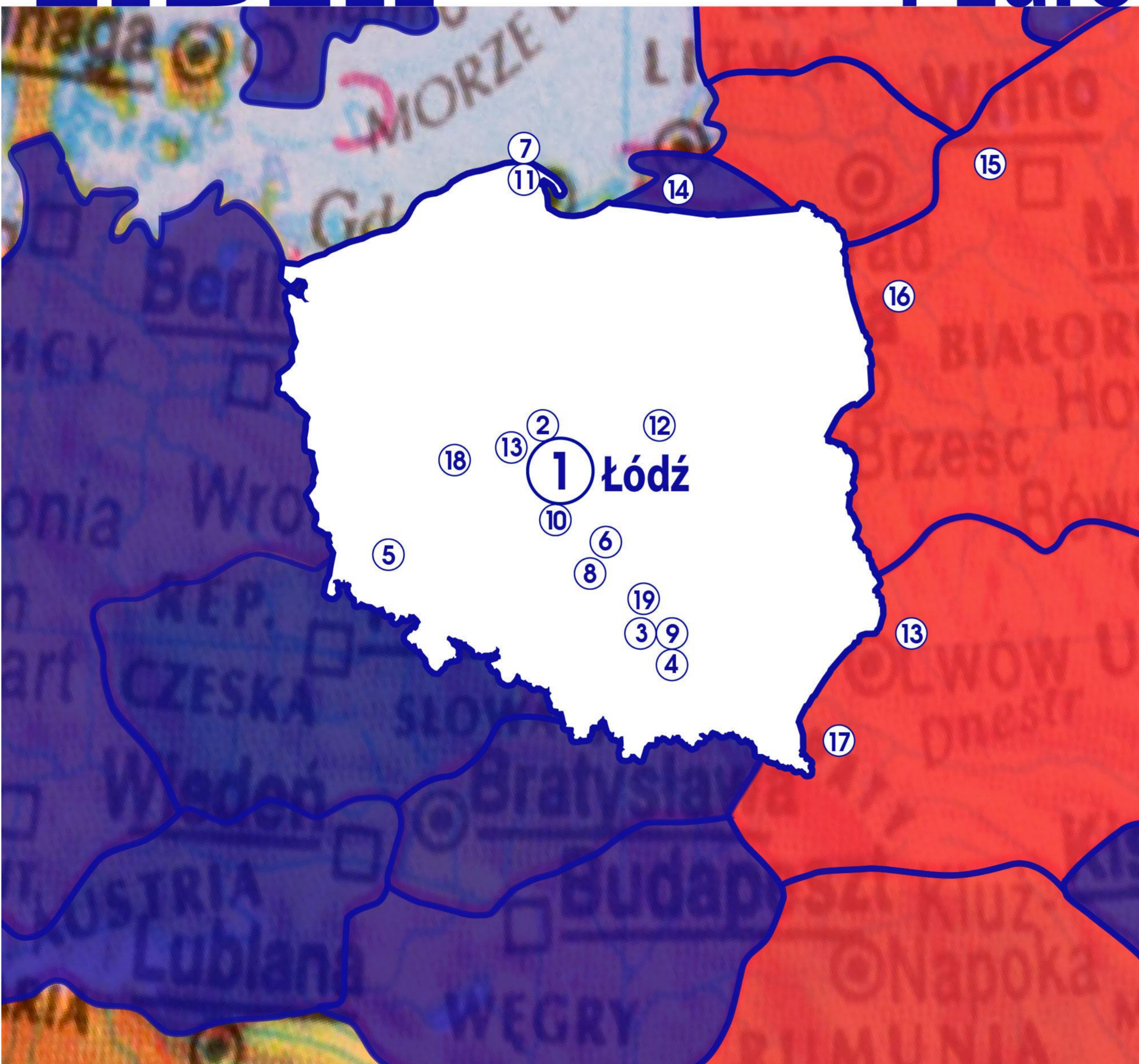
- > 18 zakładów produkcyjnych
- > 3 kopalnie
- > usługi transportowe
- > wytwarzanie i sprzedaż energii
- > obecna na 28 rynkach

20-tu  
podmiotów gospodarczych



# LIDER

## rynku chemii budowlanej w Polsce i Europie Środkowo - Wschodniej



- ① Atlas Sp. z o.o.
- ② Wytwórnia Klejów i Zapraw Budowlanych S.A.
- ③ Dolina Nidy Sp. z o.o.
- ④ Nida Media Sp. z o.o.
- ⑤ Kopalnia Gipsu i Anhydrytu Nowy Łąd Sp. z o.o.
- ⑥ Grudzeń Las Sp. z o.o.
- ⑦ Izohan Sp. z o.o.
- ⑧ G-K Sp. z o.o.
- ⑨ Sped Partner Sp. z o.o.
- ⑩ WIM Sp. z o.o.
- ⑪ Przedsiębiorstwo Produkcji  
Materiałów Budowlanych Izolmat Sp. z o.o.
- ⑫ Chemiks Sp. z o.o.
- ⑬ PT OOO Atlas Tak
- ⑭ SIA Atlas Baltic
- ⑮ Atlas Russia
- ⑯ PT OOO Taifun
- ⑰ S.C. Cesal S.A.
- ⑱ Perlit AF Sp. z o.o.
- ⑲ Kopalnia Gipsu Leszcze S.A.



oferta obejmuje  
ponad **1000** produktów i kilka tysięcy  
rozwiązań systemowych





# POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY

to:



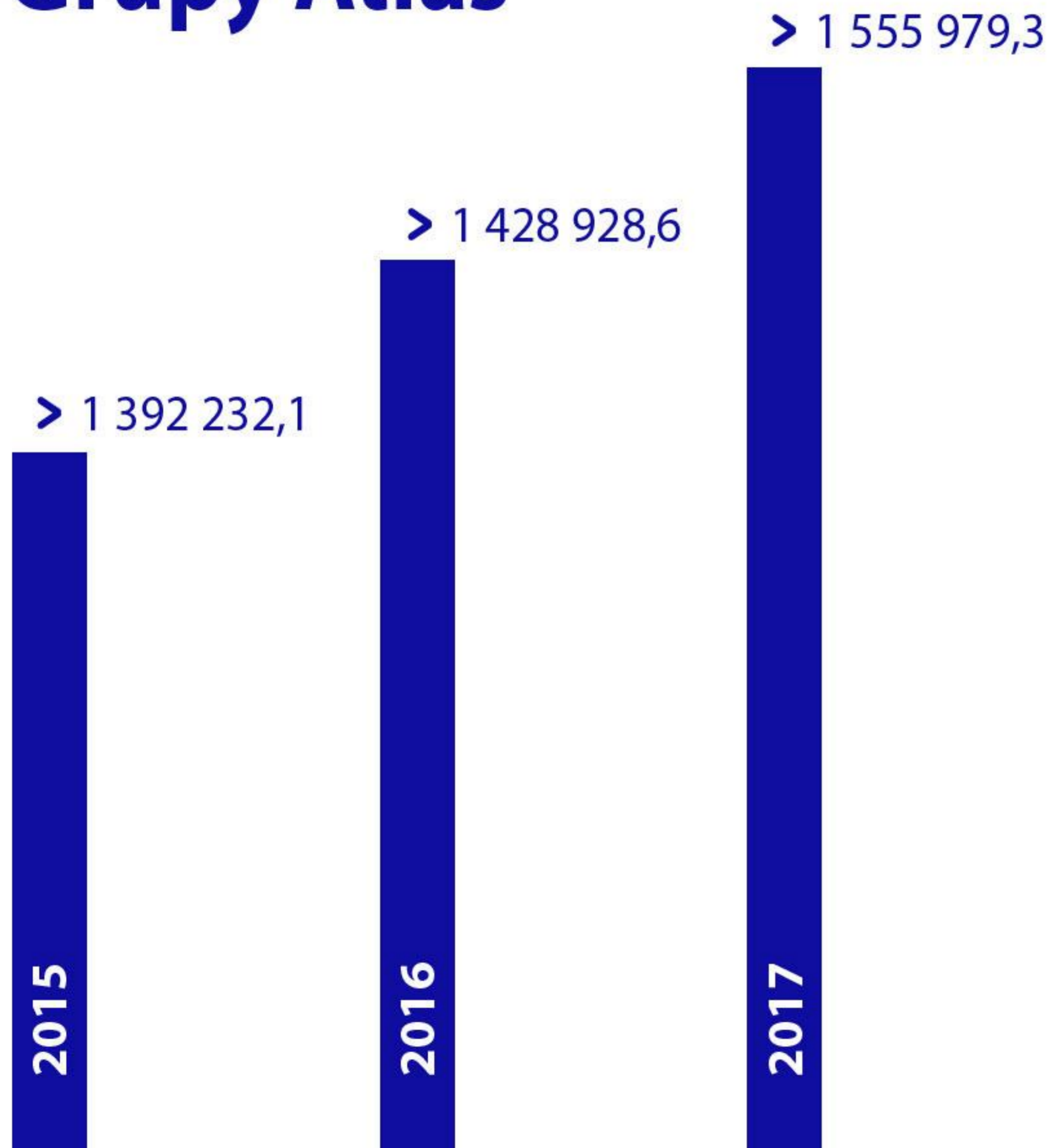
prawie

# 3 mln ton

produktów  
rocznie



# roczna sprzedaż Grupy Atlas



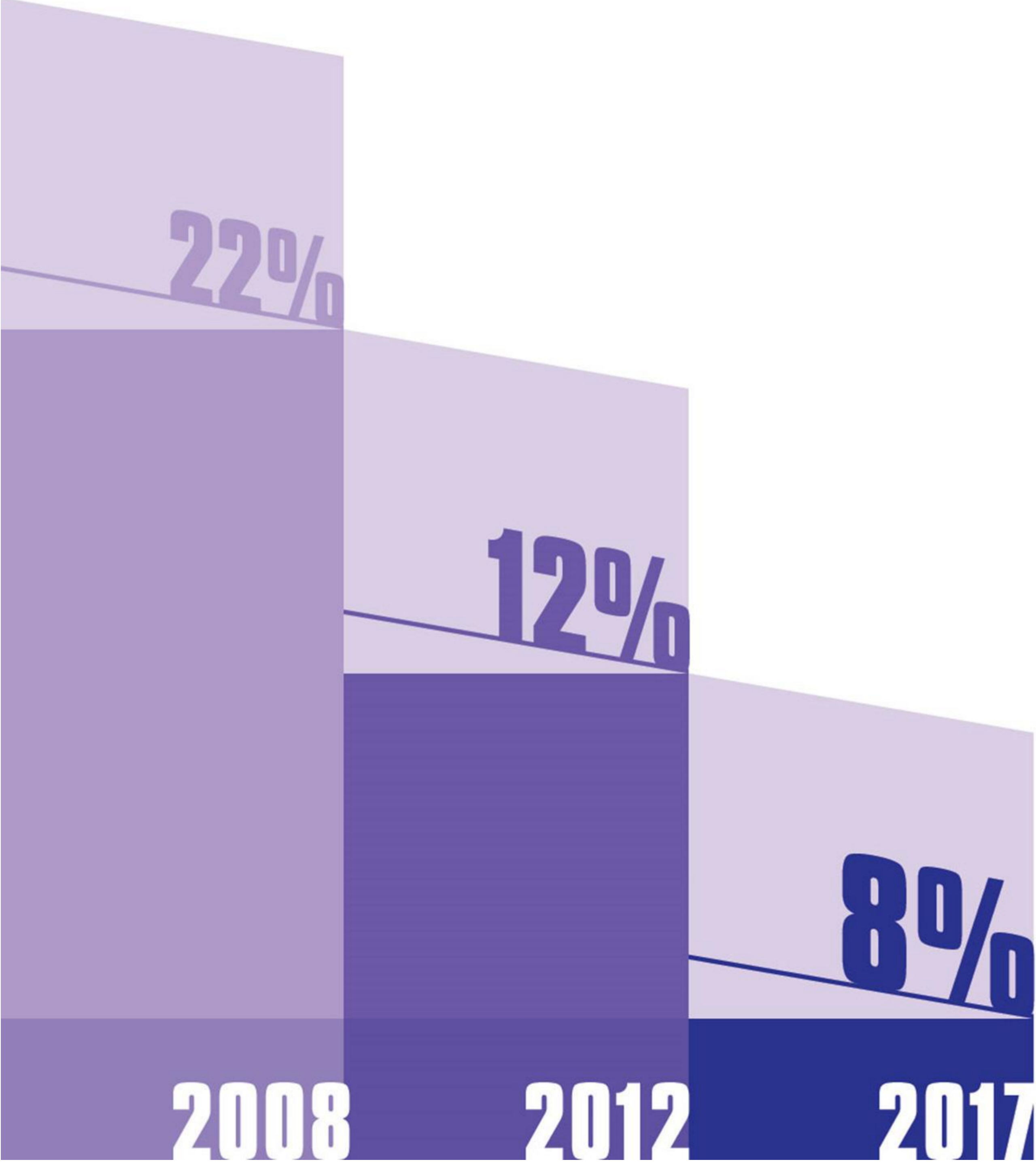
> **1 690 000**

2018





# gospodarka 4.0



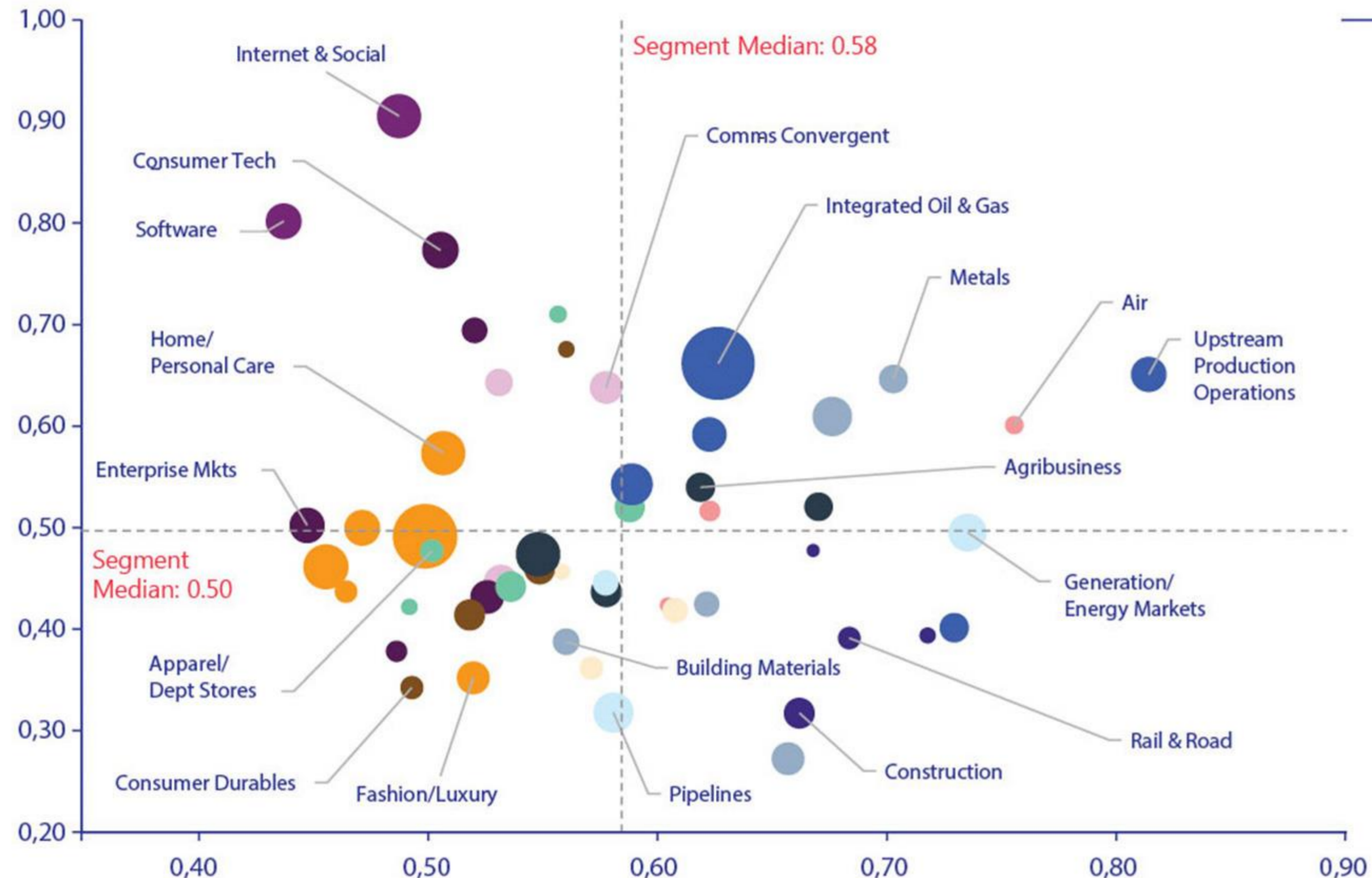
- > spadające marże w sektorze przemysłowym
- > presja cenowa,
- > doskonalenie łańcucha dostaw,
- > wzrost wartości marek,
- > rozwiązania mobline,
- Nowe trendy:**
- > big data, modele prognostyczne  
-> łańcuch dostaw sterowany popytem
- > cloud (IoT, SaaS),
- > internet rzeczy (IoT)  
(dane, obserwacje, akcje, optymalizacja)
- > sztuczna inteligencja operacyjna  
(serwis, utrzymanie ruchu),  
intreakcja czlowiek-maszyna
- > serwityzacja
- > User experience (B2C -> B2B)



# gospodarka 4.0

czy

# gospodarka X.0 ?



> robotyzacja

> **branże najbardziej dotknięte cyfryzacją:**  
Internet/Social,  
Consumer Tech,  
Software,  
Home/Personal Care

> **najmniej:**  
Fashion/Luxury,  
budownictwo,  
materiały budowlane,  
drogi/koleje,  
infrastruktura energetyczna



# PROCES

dopiero się rozpoczyna  
(badania Gartner 2017)\*

> w cyfryzacji wierzy

**68%**

> wierzy i ma wizję jedynie

**16%**

> ma plan wewnętrzny

**5%**

> rozpoczęła prace

**2%**

*\*(ankietowanych firm Global1000)*





# główne obszary cyfryzacji

- social business, demokratyzacja zarządzania, kto jest rzeczywistym liderem?
- user experience  
(wyszukiwanie głosowe, boty, aplikacje, społeczności)
- cyfryzacja operacji:  
(inżynierskich, produkcyjnych, serwisowych, wsparcia)
- nowe modele biznesów  
(Michelin, Uber, AirBnB)
- wykorzystanie AI i IoT
- konkurencja może przyjść  
z najmniej oczekiwanego kierunku
- cyfryzacja procesów vs cyfryzacja zarządzania





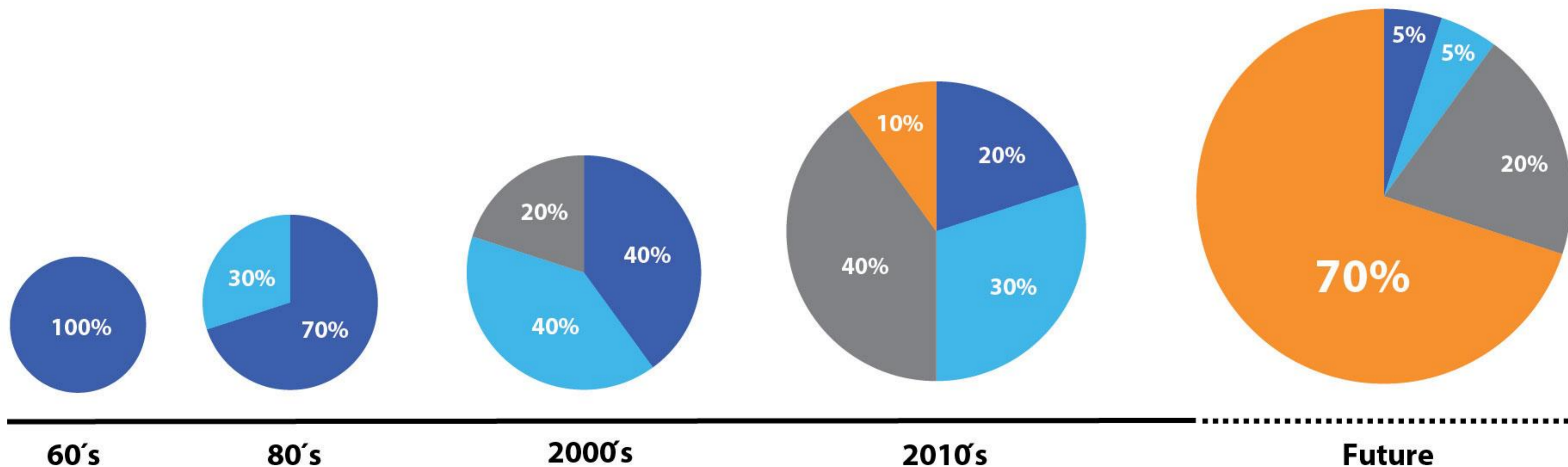
# Czym jest CYFRYZACJA?

- od hardwareu (mechaniki),  
przez elektronizację,  
softwear  
po digitalizację
- od cech do user experience  
(dane, usługi, platformy, ekosystemy, społeczności)
- od produktów do usług  
(wykorzystanie sztucznej inteligencji)



# Cyfryzacja

# INSPIRACJA nowych – starych produktów i usług



Source of value:

■ Mechanical

■ Electronic

■ Software

■ Digital





# SEWRITYZACJA jako przykład trendu cyfryzacji

- > zmiana pokoleniowa
- > używać zamiast posiadać
- > usługi zamiast produktu
- > user experience zamiast cech produktu (B2C)
- > **przykład kawy:**
  - towar (10 gr/porcja),
  - produkt (40 gr/porcja),
  - usługa (5 zł/porcja),
  - user experience (15 zł/porcja)

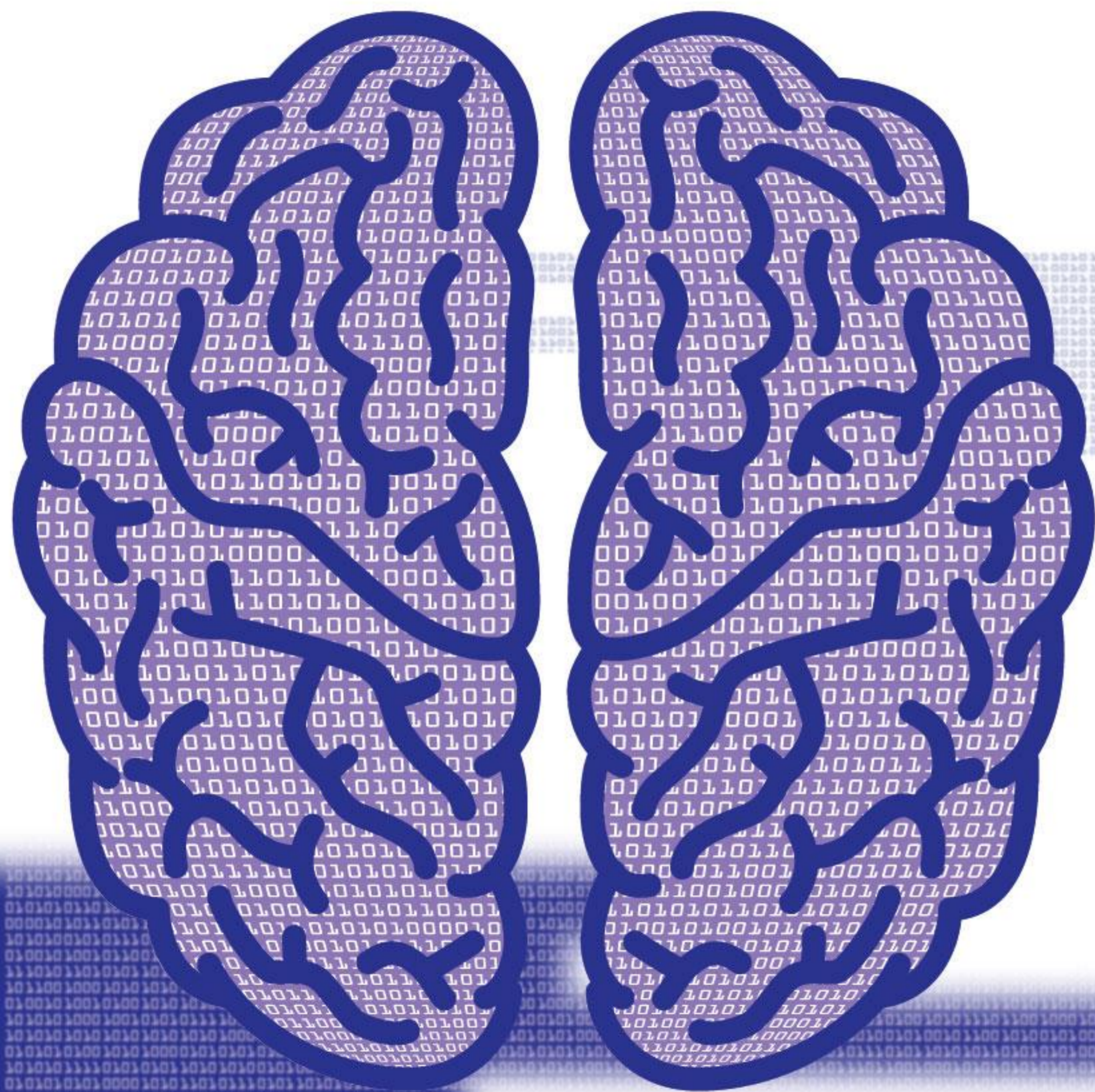


rozwój  
usług:

# IoT i AI

- > usługi  
(produkt/części zmienne, serwis producenta (koszt plus), kontrakt serwisowy (ryczaut), model oparty na wynikach  
– produkty samomonitorujące (IoT), model subskrypcji , model usługowy (PaaS)
- > IoT pozwala na osiągnięcie 25 % oszczędności w kosztach napraw,  
35 % oszczędności czasu braku dostępu.
- > IOT: W 2020 95 % nowych produktów wg Gartnera w technologii IoT
- > modele analityczne, samouczące, prognozujące AI
- > AI: Zaufanie oraz fake/true detection
- > AI: chatboty jako „twarz” AI





# przyszłość SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

- > cyfrowy serwis/utrzymanie ruchu
- > sterowanie maszynami
- > smart home (sterowanie, sztuczne asystentki)
- > true/fake detection
- > chatboty
- > modele kognitywne

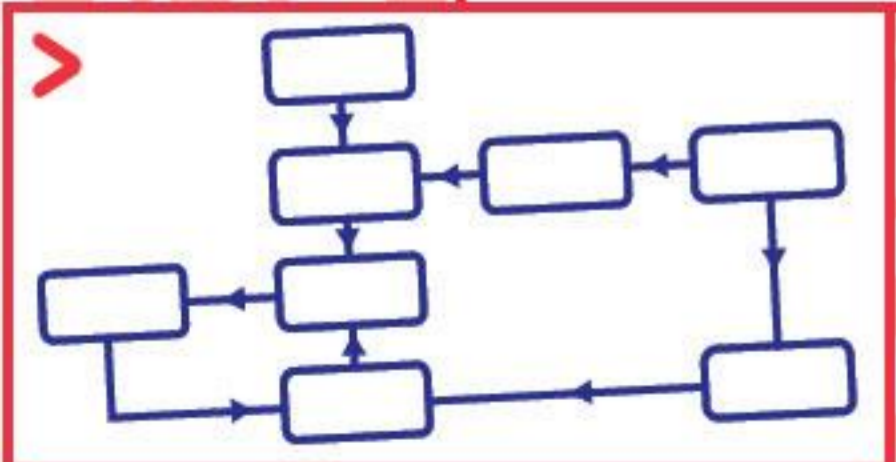


nadchodzące

FALE

cyfryzacji

> ???



- > efektywność procesów biznesowych (2000-2020)  
(dane, platformy, systemy, wszechobecność technologii)
- > nowe produkty i usługi (2010-2030)  
(ekosystemy, usługi, społeczności, konsumizacja przemysłu, social business)
- > ekonomia oparta o wyniki (2020-2040)  
(modele produkt jako usługa, zapewnienie wyniku, powszechne wykorzystanie IoT i AI)
- > autonomiczna ekonomia potrzeb (+2040)  
(oparta o potrzeby i usługi, robotyzacja, cyfryzacja pracy, automatyzacja kanałów dystrybucji)
- > kolejne innowacje

2000 2010 2020 2030 2040 2050





# finanse 4.0

- > raportowanie operacyjne, zbiory danych, big data, budżetowanie i alokacja zasobów
- > cyfryzacja procesów (cyfryzacja dokumentów i operacji, obieg dokumentów jako proces cyfrowy)
- > zapotrzebowania i zamówienia, cyfrowa wymiana danych
- > algorytmy AI (robotyzacja pracy, algorytmy samouczące w obiegu dokumentów)
- > Business Intelligence (analityka biznesowa, cele, konsolidacja i analityka)
- > modele prognostyczne (łańcuch dostaw sterowany popytem)
- > rozpoznawanie naruszeń, walka z wyłudzeniami



| SPÓŁKI GRUPY ATLAS - RAZEM - 2015                                  |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Przychody ze sprzedaży (bez wyłączenia transakcji między spółkami) | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Wynik na działalności operacyjnej                                  | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik finansowy brutto   | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Amortyzacja łącznie z odpisem wartości firmy Barbars S.A.          | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik brutto + amortyzacja   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |
| EBITDA   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |

| SPÓŁKI GRUPY ATLAS - RAZEM - 2016                                  |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Przychody ze sprzedaży (bez wyłączenia transakcji między spółkami) | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Wynik na działalności operacyjnej                                  | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik finansowy brutto   | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Amortyzacja łącznie z odpisem wartości firmy Barbars S.A.          | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik brutto + amortyzacja   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |
| EBITDA   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |

| SPÓŁKI GRUPY ATLAS - RAZEM - 2017                                  |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Przychody ze sprzedaży (bez wyłączenia transakcji między spółkami) | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Wynik na działalności operacyjnej                                  | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik finansowy brutto   | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Amortyzacja łącznie z odpisem wartości firmy Barbars S.A.          | 1 000  | 1 000  | 1 000  | 1 000  |
| Wynik brutto + amortyzacja   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |
| EBITDA   | 2 000  | 2 000  | 2 000  | 2 000  |

# raportowanie OPERACYJNE

- > informacje o operacjach/zdarzeniach
- > agregacja
- > serie czasowe
- > wewnętrzne narzędzia raportujące/excell/add on
- > kalkulacje, wykresy
- > obszary:  
planowanie finansowe, cash flows, projekty
- > raportowanie operacyjne (zdarzenia, transakcje)  
vs strategiczne (cele biznesowe i finansowe)



# planowanie i raportowanie biznesowe:

# JAK ZAPLANOWAĆ SWÓJ SUKCES



- kroki planistyczne:  
sprzedaż, koszty wytworzenia, inne koszty,  
personel, inwestycje
- jednostki planistyczne:  
dywizje biznesowe, marki/produkty, rynki,  
Centra zysku, MPK
- konsolidacja vs analityka drill-in
- Beyond budgeting: elastyczne zarządzanie  
i narzędzie optymalnej alokacji zasobów
- Business Intelligence  
(integracja źródeł danych,  
modelowanie analityczne i prognostyczne,  
raporty dedykowane, on-line)
- kluczowe wskaźniki i odpowiedzialność menagerska
- narzędzia oceny i systemy motywacyjne



# wskaźniki i cele finansowe

# [KPI]

- mierzalne, obiektywne,osiagalne, dedykowane, policzalne
- przykłady: marża EBITDA/poziom EBIDTA (na jednostkę planistyczna)
- zwrot z aktywów (RoA)
- zwrot z zaangażowanego kapitału RoE
- kapitał pracujący (majątek obrotowy minus zobowiązania krótkoterminowe)
- rotacja należności, zapasów, zobowiązań
- marże planowane, rzeczywiste i fantomowe (poufność danych)
- utylizacja zasobów (np. personalnych, niewykorzystane moce produkcyjne)
- konieczność alokacji kosztów, znaczenie odpowiednich podzielników
- marżowość rynków, marek, produktów, regionów, kanałów dystrybucji, Klientów, działów, pracowników
- wielopoziomowa marżowość (od kosztów surowcowych, poprzez koszty pośrednie do kontrybucji kosztu kapitału)



# PROCESY

## podlegające cyfryzacji



- > dokumenty i ich obieg
- > wymiana danych (EDI)
- > powtarzające się schematy księgowania (robotyzacja księgowania)
- > cash flow management
- > budżetowanie
- > konsolidacja
- > podatki od obrotu i aktywów

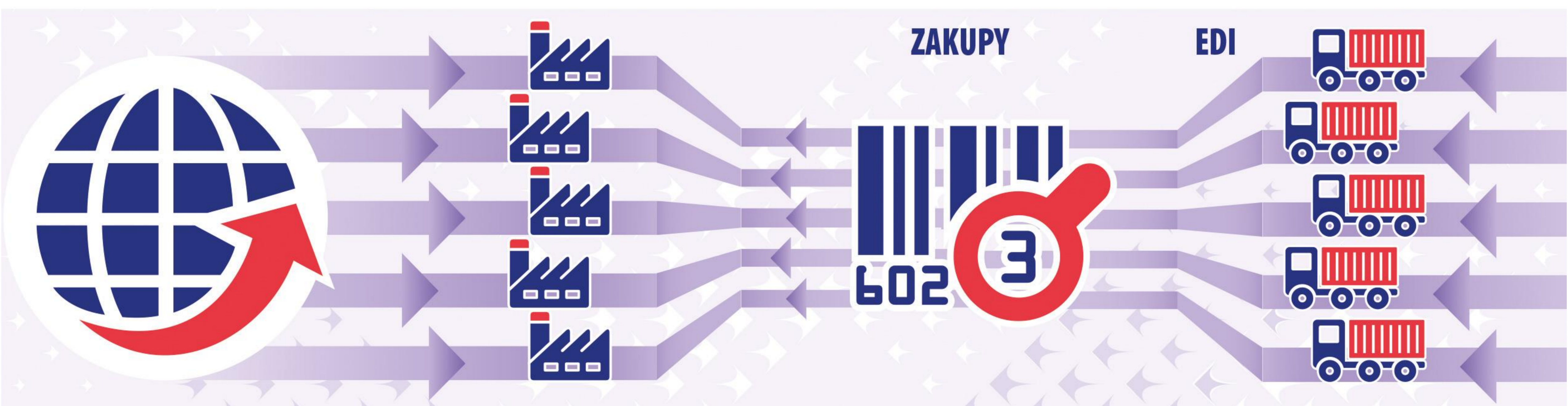


# DEMAND DRIVEN PRODUCTION (DDP)

Prognozy  
popytu

Miejsca  
produkcji

Dostawcy



- Krótkoterminowe (4 tyg.)
  - SKU
  - Lokalizacja
  - Promocje
- Średnioterminowe (3 m-ce)
  - Trendy
  - Kowariancje

- Optymalizacja procesów produkcyjnych
- Partie produkcyjne
- Kolejność produkcji
- Algorytmy magazynowe



# BUDŻETOWANIE → PŁATNOŚCI

## RODZAJE TRANSAKCJI



**MPK:** budżetowane: 258 szt, ewidencyjne: 512 szt. **Rodzaje transakcji:** budżetowane: 66 szt, ewidencyjne: 184 szt.



# PODSTAWOWE PROCESY - SKALA DZIAŁANIA

|  | 2015           | 2016           | 2017           | Stopień automatyzacji |
|--|----------------|----------------|----------------|-----------------------|
| Wyciągi bankowe                        | 2 313          | 3075           | 2 709          | ***                   |
| Dokumenty sprzedaży                    | 180 502        | 200798         | 208 659        | ***                   |
| Kompensaty                             | 16 565         | 17 121         | 19 275         | ****                  |
| Transakcje magazynowe                  | 20 049         | 20896          | 19 845         | *****                 |
| Transakcje zleceń produkcyjnych        | 2 943          | 2971           | 3 105          | ****                  |
| Automatyczne rozliczanie kosztów (ARK) | 4 766          | 5189           | 5 429          | *****                 |
| Dokumenty zakupu                       | 49 573         | 49984          | 51 167         | ****                  |
| Dokumenty ręcznie księgowanie          | 786            | 677            | 833            | -                     |
| <b>Razem</b>                           | <b>277 497</b> | <b>300 711</b> | <b>311 022</b> |                       |





**Hmm?**

## **Procesy finansowe TRUDNE DO CYFRYZACJI**

- > zarządzanie strategiczne
- > odpowiedzialność
- > optymalizacje
- > systemy oceny i motywacji
- > wyjątki / zmiany
- > podatki dochodowe / VAT
- > orientacja biznesowa obszaru Fin



# Atlas LIDEREM

# CYFRYZACJI

3 lutego 2011 r., Warszawa


Tytuł

## NAJCIEKAWSZE Z NAJLEPSZYCH

za wdrożenie Systemu Business Intelligence

otrzymuje

### Grupa Atlas

  
Wojciech Kuśpik  
Prezes Zarządu, Grupa PTWP  
Wydawca Miesięcznika Gospodarczego  
Nowy Przemysł oraz portalu wnp.pl

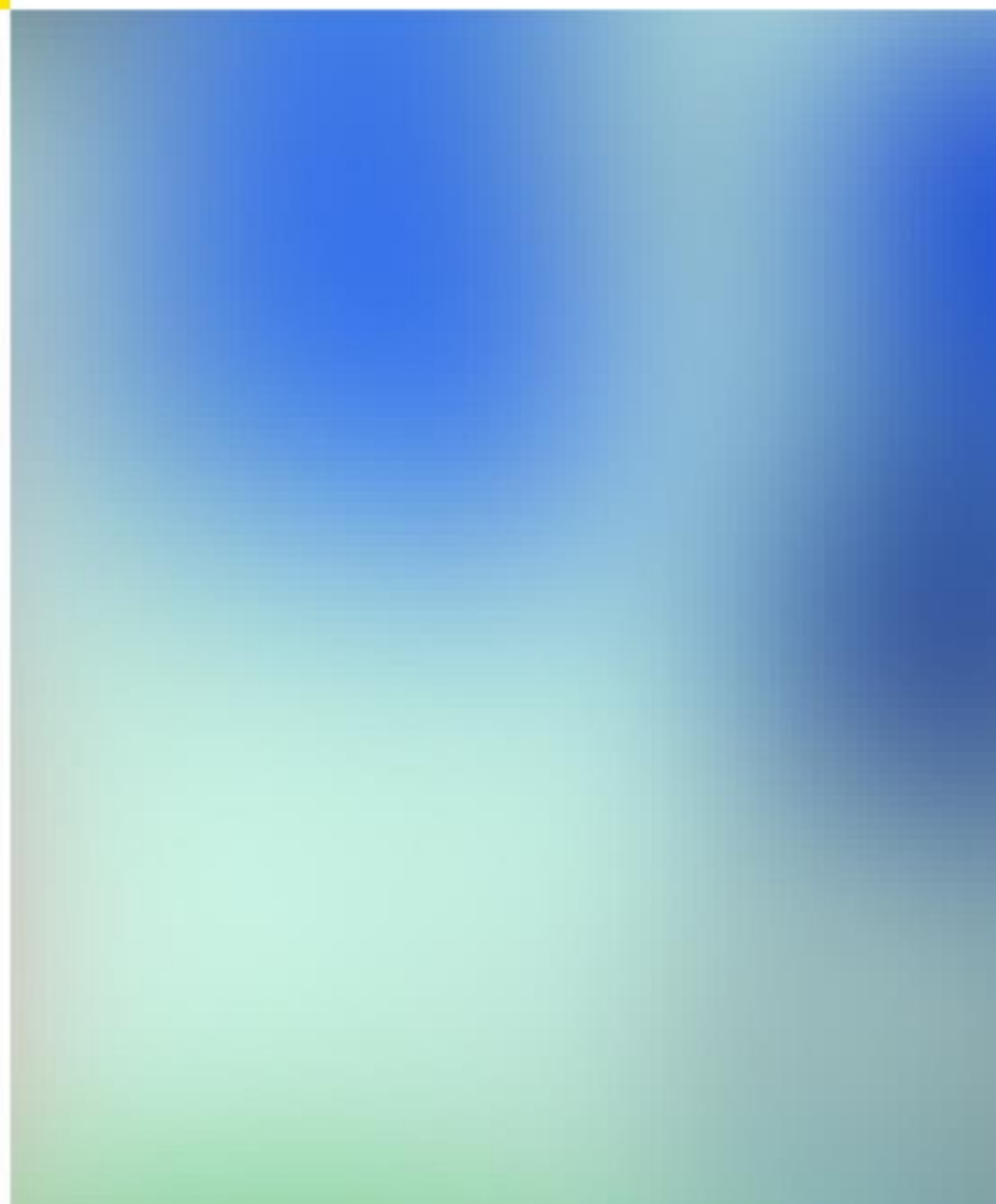
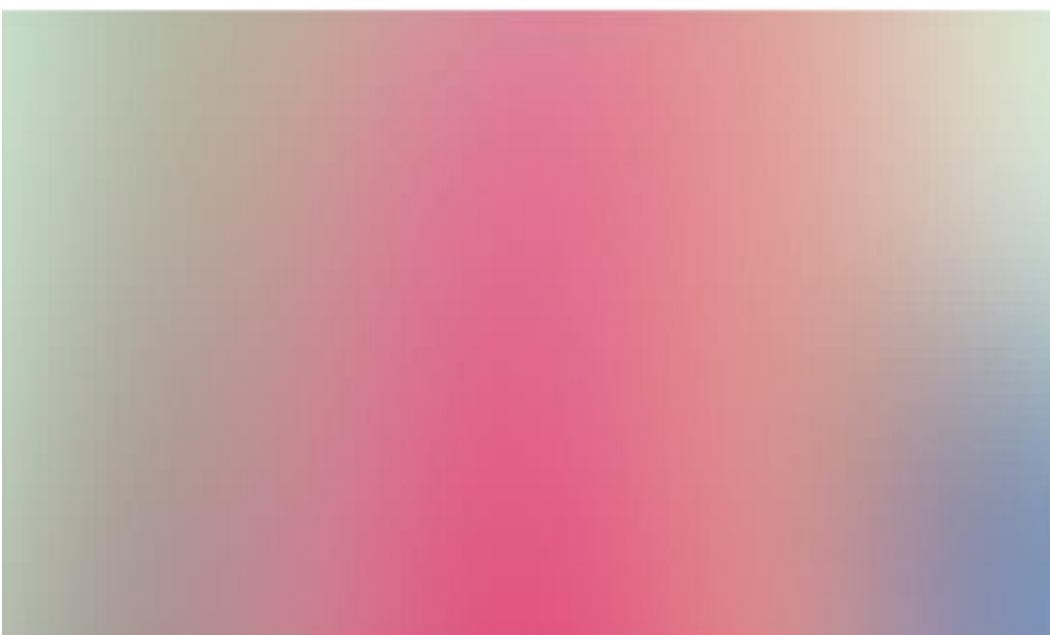
Tytuł ten jest przyznawany za najciekawsze wdrożenia rozwiązań IT w przedsiębiorstwach przemysłowych – wdrożenia innowacyjnych rozwiązań mających istotny wpływ na poprawę prowadzenia biznesu, podniesienie efektywności i konkurencyjności.





# Fundacja Dobroczynności Atlas



od 1996 roku ponad 59 mln zł przeznaczone na działania charytatywne





# sponsoring

sportowców  
i imprez







dziś kształtujemy polski rynek

zależy nam na tym,

**by Polacy budowali mądrze i dobrze,**

**ponieważ...**



**kochamy Polskę**

