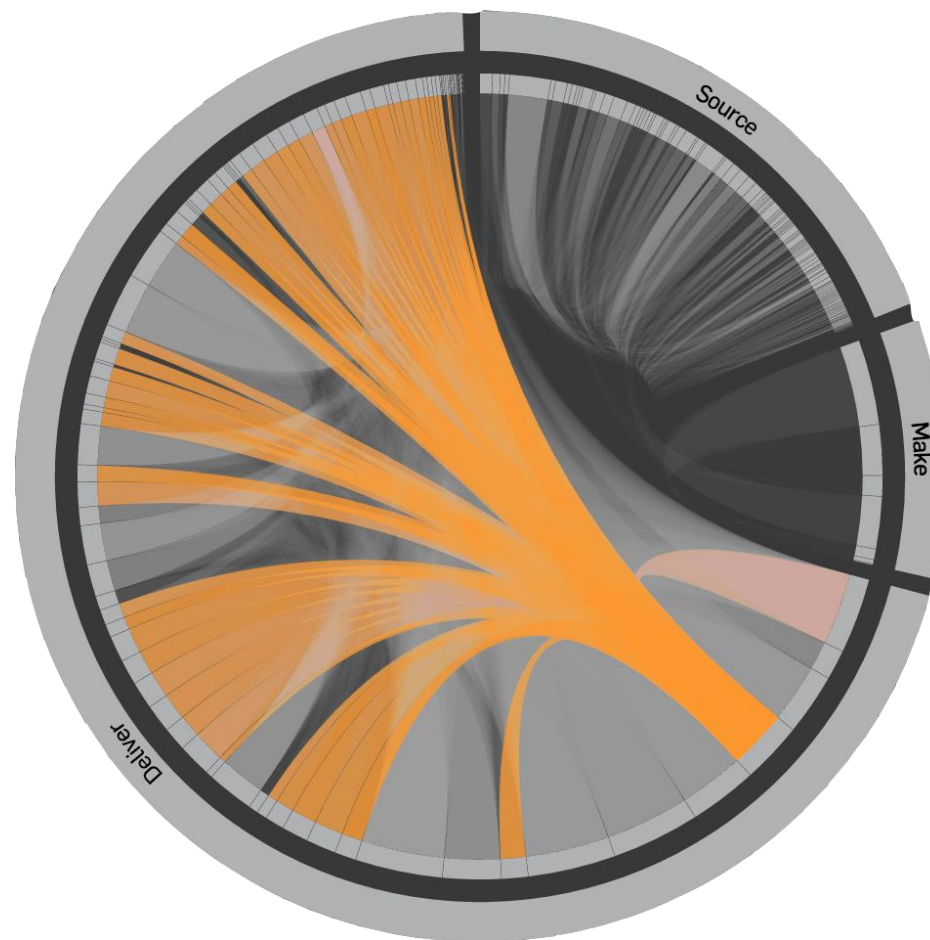


MAJ 2019

Czy jesteś gotowy zaakceptować
sztuczną inteligencję jako kolegę?



O czym będzie ta prezentacja?

Dlaczego stare narzędzia controllingowe zawiodą w nowych cyfrowych modelach biznesowych ...

... i co wkrótce zobaczysz na ekranie komputera ...

Dlaczego sztuczna inteligencja może stać się najlepszym przyjacielem controllera ...

... i co powinieneś wnieść do tej nowej przyjaźni w zamian ...

Dlaczego musimy wyobrazić sobie nowy profil zawodowy dla controllera ...

... i co możesz zrobić, aby na tym skorzystać ...

Jak digitalizacja zmienia biznes

Masowa personalizacja

Dezintermediacja

Wszystko jako usługa

Masowa personalizacja

Produkcja spersonalizowanych lub dostosowanych do indywidualnych potrzeb produktów lub usług w celu zaspokojenia zróżnicowanych i zmieniających się potrzeb konsumentów przy cenach zbliżonych do masowej produkcji

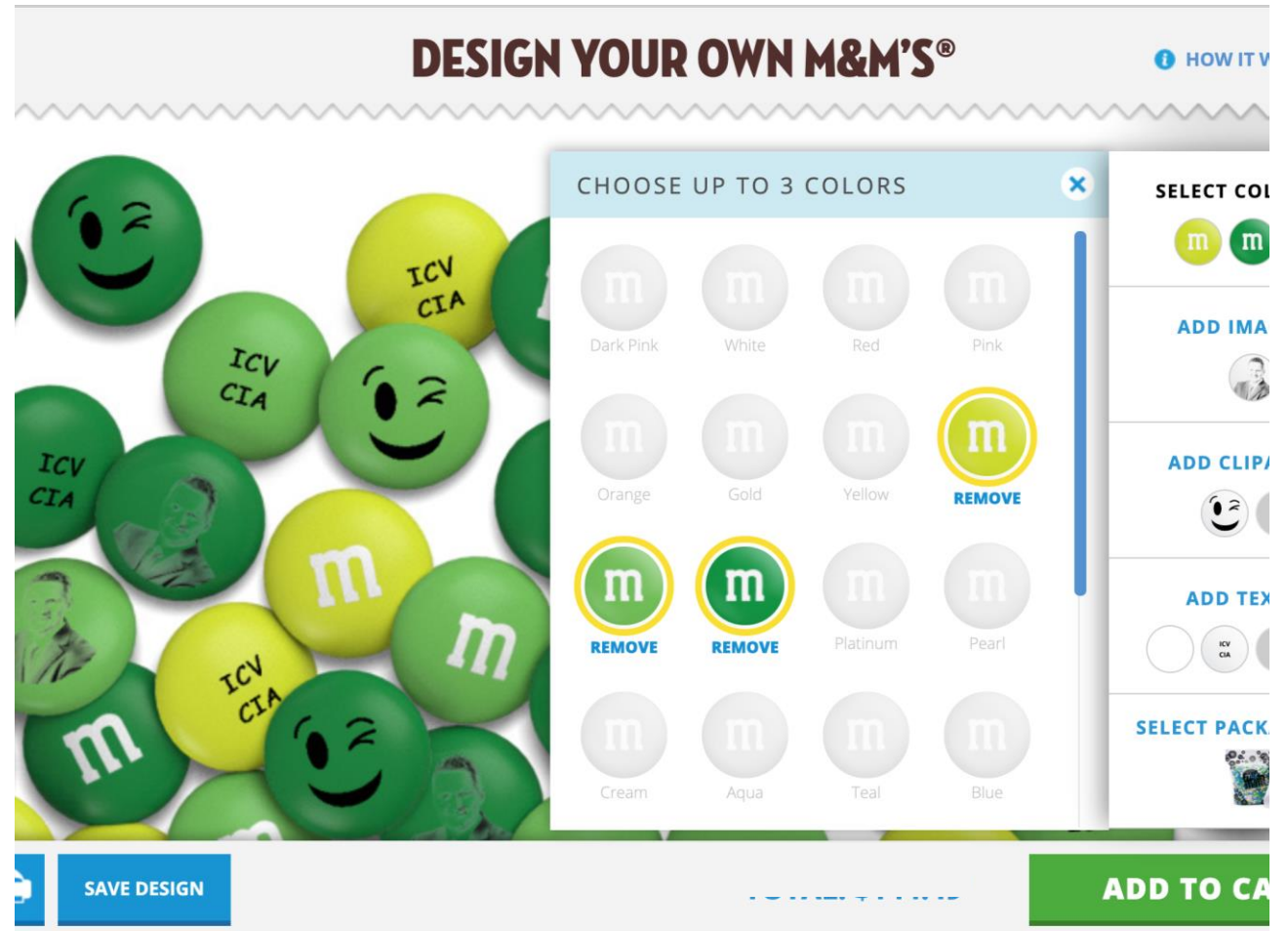
Mars jest jednym z pionierów masowej personalizacji

Dostosowane M&Ms to biznes o wartości 10 mln dolarów

YouGov informuje, że 46% użytkowników jest skłonnych zapłacić więcej za dostosowane do nich produkty.

Inne przykłady:

- Adidas, Nike i inni producenci obuwia lub odzierzy
- Komputery Dell
- Samochody BMW (tylko w USA)



Dezintermediacja („odpośredniczenie”)

Eliminacja tradycyjnego pośrednika między sprzedającym a kupującym (np. Agent, brokera, odsprzedawcy, banku) lub między źródłem, a odbiorcą informacji (np. agencja, urzędnik lub strażnik)

Amazon w całości opiera się na dezintermediacji

Zaczął się od sprzedaży książek bez księgarni

Teraz nazywa się to rynkiem. Jest to jednak fabryka dezintermediacyjna.

Inne przykłady:

- Airbnb
- Netflix
- Twitter

Year	Revenue in mil. USD\$	Net income in mil. USD\$	Total Assets in mil. USD\$	Employees
2007 ^[99]	14,835	476	6,485	17,000
2008 ^[100]	19,166	645	8,314	20,700
2009 ^[101]	24,509	902	13,813	24,300
2010 ^[102]	34,204	1,152	18,797	33,700
2011 ^[103]	48,077	631	25,278	56,200
2012 ^[104]	61,093	-39	32,555	88,400
2013 ^[105]	74,452	274	40,159	117,300
2014 ^[106]	88,988	-241	54,505	154,100
2015 ^[107]	107,006	596	64,747	230,800
2016 ^[108]	135,987	2,371	83,402	341,400
2017 ^[109]	177,866	3,033	131,310	566,000

Wszystko jako usługa

Konwersja tradycyjnej dostawy aktywów (połączonej niekiedy z niektórymi usługami serwisowymi) do zestawu usług, które tworzą nowy model biznesowy. Takie działanie realizuje konwersję przedsiębiorstw z modelu CAPEX na model OPEX.

Rolls-Royce – program TotalCare oferuje silniki odrzutowe na zasadzie "mocy na godzinę".

Dane z sieci czujników IoT zapewniają połączenie między silnikiem jako usługą a producentem (dostawca XaaS)

Inne przykłady:

- Uber
- Nanit Baby Monitor
- Mewa



(Niektóre) Wyzwania i szanse - I

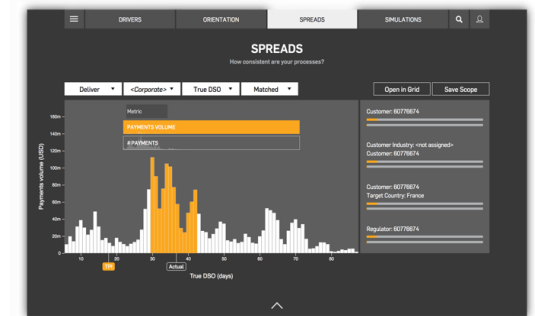
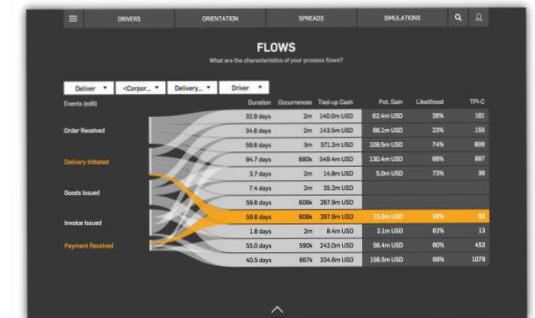
Co to wszystko oznacza dla controllera, dla działu FP&A?

- Przyszłość staje się coraz bardziej **Data Heavy**, dzień po dniu.
 - Generowanie i udostępnianie danych musi być zorganizowane.
 - Controlling ma doświadczenie, które może pomóc.
 - Controlling musi przejść od "robimy to co najlepsze z tego co mamy"
→ "to jest to, czego potrzebujemy by monitorować i sterować tą firmą".
- Przyszłość to **koncentracja na zdarzeniach**
 - Zarządzanie danymi na poziomie transakcji jest warunkiem zarządzania procesami dywersyfikacji.
 - Firmy cyfrowe nie mogą być zarządzane przez wskaźniki KPI, które uśredniają wszystkie tak różnorodne procesy

(Niektóre) Wyzwania i szanse - II

Co to wszystko oznacza dla controllera, dla działu FP&A?

- **Światem sterowanym danymi** nie można zarządzać za pomocą Excela
 - Za dużo danych, zbyt skomplikowany, zbyt rozdrobniony, zbyt wolny, zbyt manualny.
 - Nie będzie to również klasyczny opisowy Business Intelligence (BI).
- Controlling będzie wyposażony w odpowiednie narzędzia do **analizy preskryptywnej i predykcyjnej**.
 - Całkowicie inny poziom precyzji.
 - Daleko idące aspiracje:
Produkt / klient / **koncentracja na wyniku** a nie na procesie.
 - Oczekuj współpracy z autonomicznie działającym **inteligentnym oprogramowaniem (AI)**.
 - Chodzi o **oprogramowanie dla użytkowników biznesowych**, a nie narzędzia programistyczne.

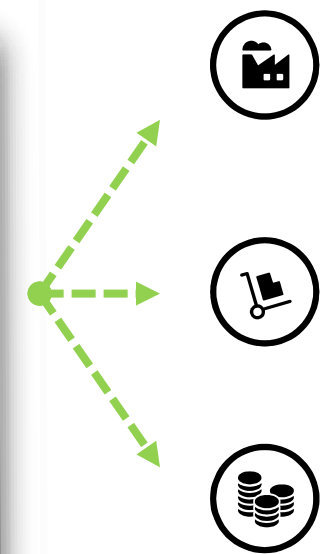


(Niektóre) Wyzwania i szanse - III

Co to wszystko oznacza dla controllera, dla działu FP&A? ?

- Więcej wiedzy oznacza **komunikować się** częściej i w różny sposób.
 - Controlling **wykracza** poza zilustrowanie faktów dla innych decydentów.
 - Controlling **umożliwia** komunikację między silosami organizacyjnymi.
 - Controlling & CFO mogą kierować i monitorować doskonałością operacyjną

Opportunities Scope			
Deliver	Driver	Indicator	TPI-P
<Corporate>	(D) Requested quantity shipped early enough	Gross Margin	112
Deliver <Corporate>	(D) Shipping dates confirmed as requested	Indicator True DSO	TPI-C 453
	Potential 63.6 %	Potential 35.4 days	Likely 92%
	Actual 61.2 %	Actual 44.9 days	Gain 49.3m USD
			Actual 232.6m USD
Deliver	Driver	Indicator	TPI-C



Przekształcanie danych w akcję

Controllerzy niosą ze sobą możliwości, które są bardzo pożądane.

Jednak profil pracy zmienia się z dostarczania wizualizacji na udzielanie bezpośrednich porad.

The Switch
**Machines will create 58 million more jobs
than they displace by 2022, World Economic
Forum says**

- Jest to **restart profesji controllera**, który wymaga zmiany mentalnej i nacisku na edukację.
- Nowe narzędzia, ale o większym znaczeniu dużo większym wpływie na operacje – i odpowiedzialności.
- **Przełącz** się na nowe zarządzanie danymi i nowe narzędzia
 - Gromadzenie i komunikowanie danych nie mogą być już przedmiotem koncentracji
 - Narzędzia muszą być w stanie **poradzić sobie w surowych danych**.
Koniec z marnowaniem czasu na czyszczenie danych, harmonizację i budowanie hurtowni danych.
 - **Narzędzia muszą Cię wspierać (AI)** i pozwolić Ci zacząć koncentrować się na kreatywności.
- Używaj danych w sposób przemysłowy. **Dane to surowiec firmy**.
- Firma musi **umożliwić tę zmianę**. W organizacji musi istnieć struktura komunikacyjna oraz struktura odbiorców w poprzek pionów organizacyjnych, która pozwoli na usłyszenie i przyswojenie porad controllerów.

Kontakt

Ralph Treitz

rtreitz@deloitte.de

www.deloitte.com/de/trufa

Linkedin: [ralphtreitz](#)

Twitter: [@RalphTreitz](#)

Deloitte.
Digital

This presentation contains general information only, and none of Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft or Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), any of DTTL’s member firms, or any of the foregoing’s affiliates (collectively, the “Deloitte Network”) are, by means of this presentation, rendering professional advice or services. In particular this presentation cannot be used as a substitute for such professional advice. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this presentation. This presentation is to be treated confidential. Any disclosure to third parties – in whole or in part – is subject to our prior written consent.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/de/UeberUns for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, risk advisory, tax, financial advisory and consulting services to public and private clients spanning multiple industries; legal advisory services in Germany are provided by Deloitte Legal. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s approximately 286,000 professionals are committed to making an impact that matters.