



Rafko Medved, direktor RMC:
 »Spremljanje in merjenje uspešnosti je smiselno le v okoljih, ki so pripravljena sprejemati ukrepe ob prepoznanih odmikih od načrtov.« ► 27

OPREMA FINANČNIH INSTITUCIJ



V službi
 zaposlenih
 in kupcev

Oprema v finančnih ustanovah služi zaposlenim, da lahko čim bolje opravljajo storitve za svoje stranke. Hkrati pa mora biti skladna s celotno podobo in poslovno filozofijo ustanove. ► 24, 25

Kako dosegati postavljene merljive poslovne cilje

Svetovalno podjetje RMC finančnim družbam na podlagi njihove poslovne strategije pomaga oblikovati poslovni model, ki je usmerjen k postavljenim merljivim ciljem, in jo z ustreznimi tehnološkimi rešitvami tudi informacijsko podpreti. Če je potrebno, jim pomagajo oblikovati ali osvežiti tudi samo poslovno strategijo.

V RMC na trgu nastopajo kot podjetje, ki svetuje upravam družb, torej kot tako imenovano »management consulting« podjetje. Upravi in vodjem na vseh področjih želijo zagotoviti podporo pri sprejemanju odločitev, celotni finančni družbi pa dati možnost za učinkovito spremljanje uspešnosti poslovanja in s tem podporo za doseganje postavljenih ciljev – tako strateških kot operativnih. Ob tem direktor družbe Rafko Medved poudarja, da svojim strankam pomagajo uvesti ali dodatno razviti sistem stalnih izboljšav, ki temelji na modelu odličnosti. Spremljanje in merjenje uspešnosti je smiselno le v okoljih, ki so pripravljena sprejemati proaktivne/korektivne ukrepe ob prepoznanih odmikih od načrtov. RMC pri svojem delu poleg nekaterih preverjenih me-

todologij uporablja tudi miselne vzorce, ki zagotavljajo ustvarjalno razmišljanje.

Potreben interdisciplinarni tim s podporo uprave

Po Medvedovih besedah je za oblikovanje sistema poslovanja najbolj učinkovito, da je že na samem začetku postavljena interdisciplinarna skupina na ravni celotne finančne ustanove, v kateri so strokovnjaki s ključnih področij njenega poslovanja. Za uspešnost projekta je pomembna podpora vodstva finančne ustanove, ki projekt spremlja skozi celotno izvajanje (potrjevanje vmesnih rezultatov).

Od strateških do operativnih ciljev

Če ima finančna ustanova strategijo, s katero je zadovoljna in jo sproti prilagaja potrebam trga, v RMC postavijo sistem za spremljanje uresničevanja te strategije. Strateške cilje in projekte predstavijo na operativno raven: v letne načrte, dejavnosti skozi leto ter izvajalce posameznih aktivnosti (ciljev) ter tako pridejo do strateške mape, ki je na nižjih ravneh razčlenjena na operativne mape – do nalog posameznikov.

Tehnološka podpora

Ko je opisano vzpostavljeno, v RMC pristopijo k tehnološki (informacijski) podpori poslovanju finančne ustanove, in sicer s sistemom za podporo odločanju, kjer se v okviru finančne ustanove prek celotne organizacijske strukture vzpostavi interni informacijski portal za načrtovanje, spremljanje, poročanje in analiziranje poslovnih rezultatov. Rešitev se namesti nad osnovni transakcijski sistem finančne ustanove.

S svojimi rešitvami poskušajo v finančni ustanovi zagotoviti podporo odločanju na podlagi notranjih in zunanjih informacijskih virov. Pri tem se ne omejujejo na vrsto vira, temveč poskušajo zaposlenim ali tistim, ki sodelujejo v procesu odločanja, ponuditi dinamične (on line) podatke, s katerimi lahko analizirajo želene informacije. Zagotoviti želijo podatkovno platformo, v kateri imajo uporabniki dinamičen vpogled v podatke, ki imajo dodano informacijsko vrednost in že kažejo vzročno-posledične povezave (dogajanje na trgu, obseg števila strank, segmenti strank, izdelki in storitve ter odvisnosti med njimi).

Pri analizah je pomembno orodje tako imenovana multidi-

menzionalna analiza občutljivosti (»kaj če« analiza), ki jo s svojo platformo lahko zagotovijo v multidimenzionalni obliki. Kaj mora denimo napraviti banka, če želi svoj tržni delež povečati za pet odstotkov, in sicer po številu novih strank, številu in obsegu odobrenih posojil, njihovi ročnosti in obrestni meri? Pri tem lahko rešitev uporablja tudi zunanje vire podatkov, denimo o gibanjih na trgu.

Najprimernejši za kompleksne sisteme

Rafko Medved pravi, da njihove poslovne rešitve dajejo najboljše rezultate v zelo kompleksnih, razpršenih in zahtevnih sistemih. Najbolj uspešni pa so pri obvladovanju podjetij v skupinah. Ko postavijo poslovni model, mrež lahko zbirajo podatke iz različnih virov in v različnih formatih. Tako lahko kakovostno spremljajo poslovanje multinacionalk, ki delujejo v različnih državah, kjer so v uporabi različne valute, različni računovodski standardi ..., in podatke preoblikujejo v kazalnike, ki so pomembni za spremljanje poslovanja matične družbe. Imajo tudi rešitve za pripravo konsolidiranih bilanc.



► **Rafko Medved**, direktor RMC: »Naše rešitve so najbolj primerne za podjetja in poslovne sisteme s kompleksno strukturo.«

INFO

Ključna dodana vrednost, ki jo družba RMC daje naročnikom

- Usmerja poslovanje naročnika k postavljenim ciljem.
- Zagotavlja učinkovito spremljanje uspešnosti poslovanja in doseganja postavljenih ciljev.
- Upravi in vodjem na vseh ravneh zagotavlja podporo pri sprejemanju odločitev.

