

# Case study: Digitalizace a automatizace procesů v účetní firmě

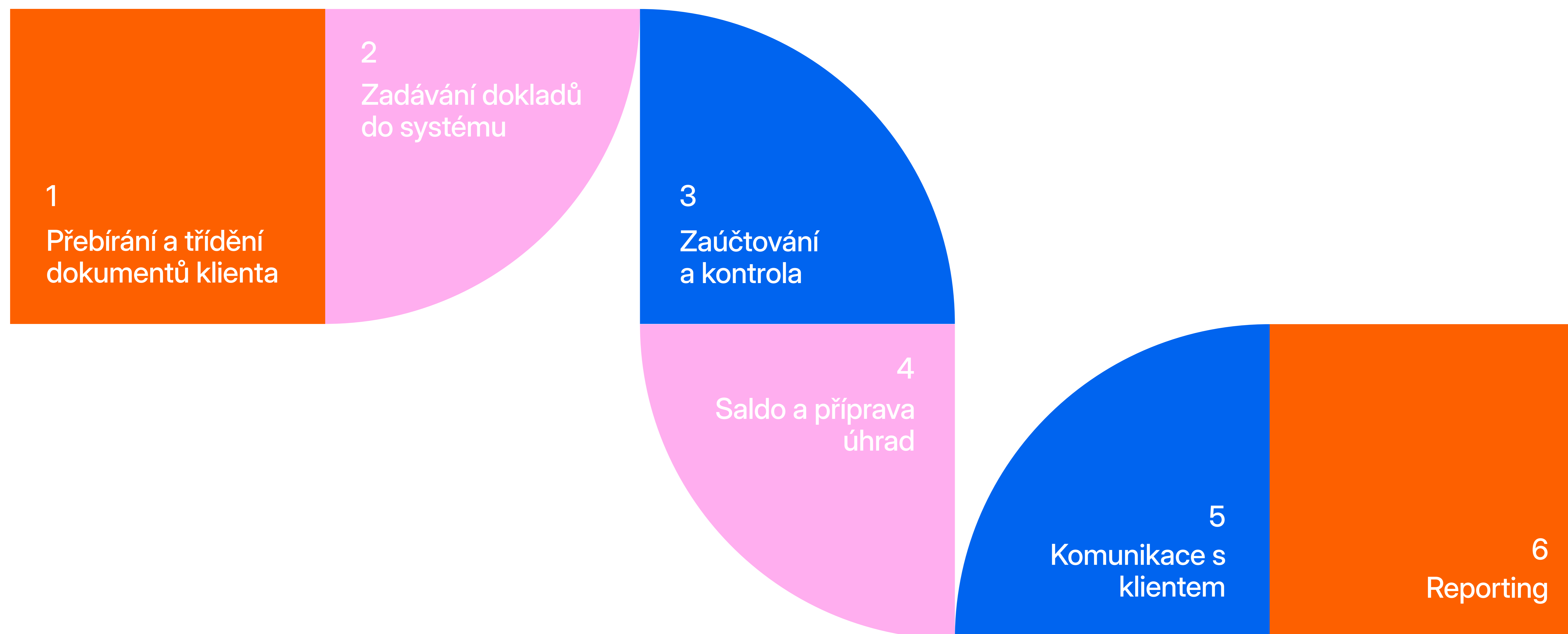


# Úvod

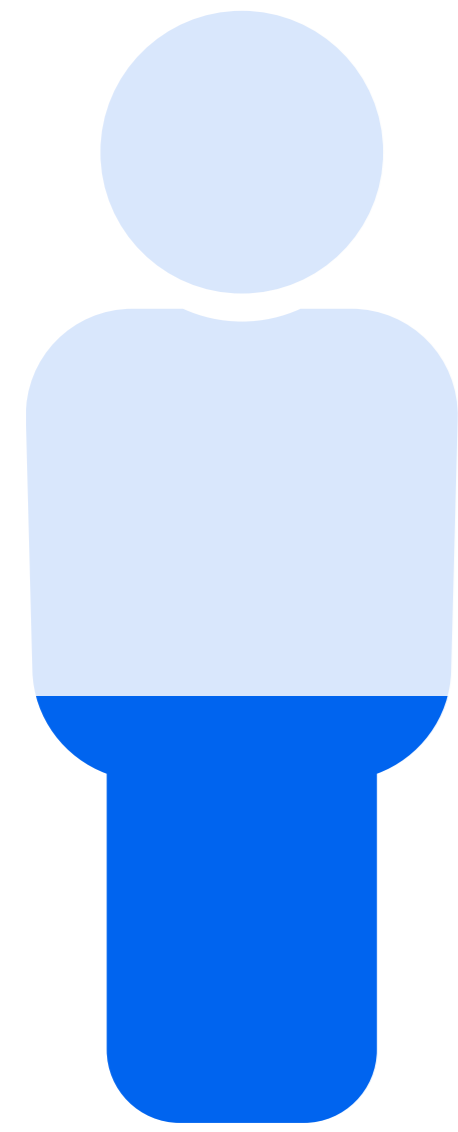
Naše účetní firma XY působí ve Zlínském kraji a spravuje účetnictví pro 156 klientů. V důsledku rostoucích nákladů a inflace jsme stáli před zásadní otázkou:

**Jak zvýšit profitabilitu zakázek bez snižování kvality služeb?**

- Řešením se stala systematická analýza procesů a jejich následná automatizace. Nejprve jsme identifikovali činnosti, na kterých naši zaměstnanci trávili nejvíce času, a rozdělili jsme celý proces zpracování dokladů do jednotlivých fází.

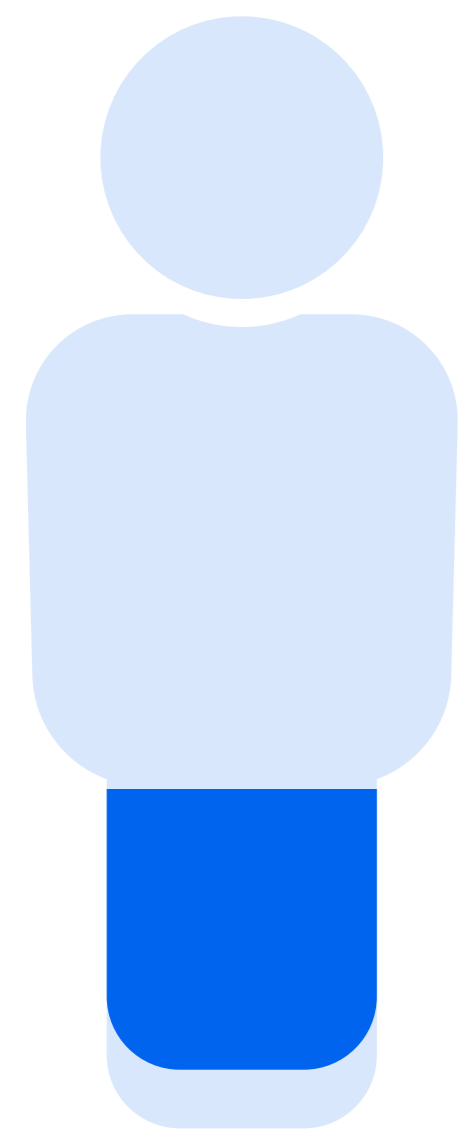


# 1. Fáze: Přebírání a třídění dokumentů od klientů



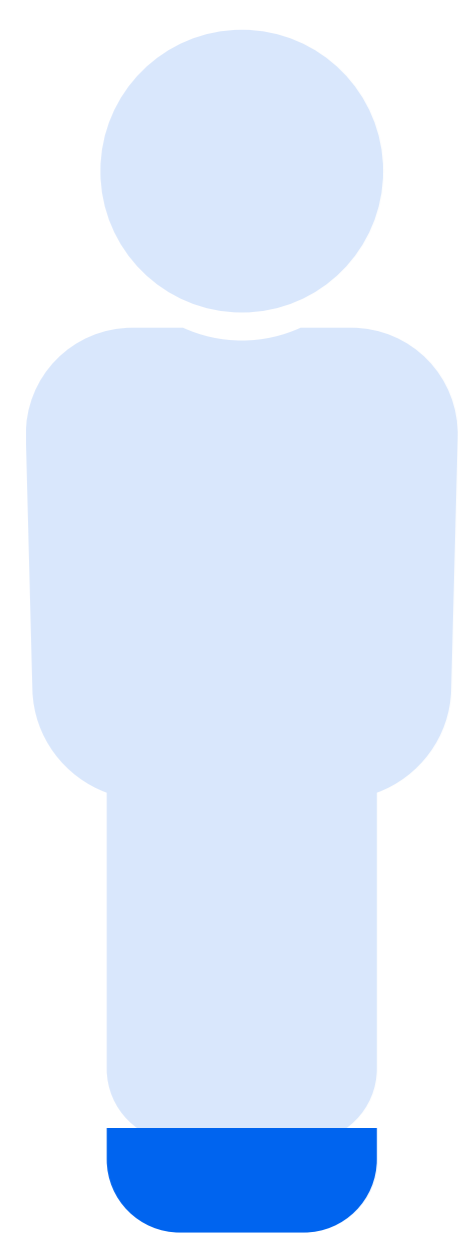
## 30 % dokladů

Dříve jsme přijímali doklady z **30 %** fyzicky – klienti docházeli k nám do kanceláře, aby nám doklady předávali v papírové formě, a část chodila poštou přímo na sídlo účetní kanceláře. Tento proces zatěžoval naše administrativní pracovníky i juniorní účetní.



## Alespoň 1 hodinu denně

Administrativní pracovníci trávili každý den **minimálně 1 hodinu** tříděním pošty do jednotlivých odkladačů pro konkrétní klienty a jejich dedikované účetní. Následně poštu zpracovávali junioři, kteří ji roztrídili, zkopírovali účtenky a připravili doklady k zaúčtování (cca **4 hodiny týdně** na každého juniora).



## 2 hodiny týdně

Zbylá část dokladů chodila na e-mail doklady@ucetnifirma.cz, na jehož třídění jsme využívali **jednoho administrativního pracovníka na plný úvazek**. Tuto poštu jsme tiskli a skeny dokladů následně ukládali do příslušných složek na disku. Část dokladů jsme dostávali také v PDF od klientů, kteří je ukládali přímo do sdílených složek na Microsoft OneDrive. Juniorní účetní následně doklady otevírali, kontrolovali a v případě nesouladu s platbami kontaktovali klienty kvůli chybějícím dokumentům. Tato agenda jim zabrala přibližně **2 hodiny týdně na osobu**.

## 2. Fáze: Zadávání dokladů do systému

Juniorní účetní roztríděné a připravené doklady skenovali a následně je spolu se skeny zadávali do účetního systému Helios, edice iNuvio. Doklady zadávali do prvotní evidence modulu přijatých faktur. Část dokladů bylo možné v účetním systému vytvořit kopírováním již existujících záznamů od stejného dodavatele, přičemž stačilo upravit vybrané údaje (např. text nebo zakázku). Ve většině případů jsme však doklady zadávali ručně od začátku.

Juniorní účetní tým trávili **63 % svého pracovního času.**

The screenshot displays the Helios accounting software interface. The main window shows a warehouse status report titled "JL (Stav skladu)" with columns for SK, Reg. číslo, Název, Množství, MJ evid., Vypočet., Průměr+SN, Finanční, Finanční stav, Objednáno, Blokováno, Mno. po p/v, and Množství. Below the report, there is a detailed view for a specific product: "800 00001 Kickbike SPORT MAX 20 (28/20)". The product details include a description, a note about the product being a light aluminum all-around bicycle, and a barcode. To the right, there is a preview of the product's packaging, which features the "KICKBIKE" logo and the text "Návod k použití koloběžek KICKBIKE".



### 3. Fáze: Zaúčtování a kontrola

Seniorní účetní následně prováděli kontrolu dokladů – každou fakturu otevřeli, porovnali s jejím skenem a posoudili z daňového i účetního hlediska. Tato činnost jim zabírala přibližně **47 % pracovního času**.

Po kontrole doklady hromadně zaúčtovali a následně prováděli kontrolu pohybů na účtech 5xx v systému Helios, přičemž případné nesrovnalosti manuálně přeúčtovali na správné účty.

Současně probíhala kontrola dokladů v rámci záznamní povinnosti, účtování bankovních výpisů a párování plateb. Na závěr byla provedena kontrola salda účtů 3xx. Tato fáze zabrala účetním přibližně **18 % jejich pracovního času**.

## 4. Fáze: Saldo a příprava dokladů pro placení



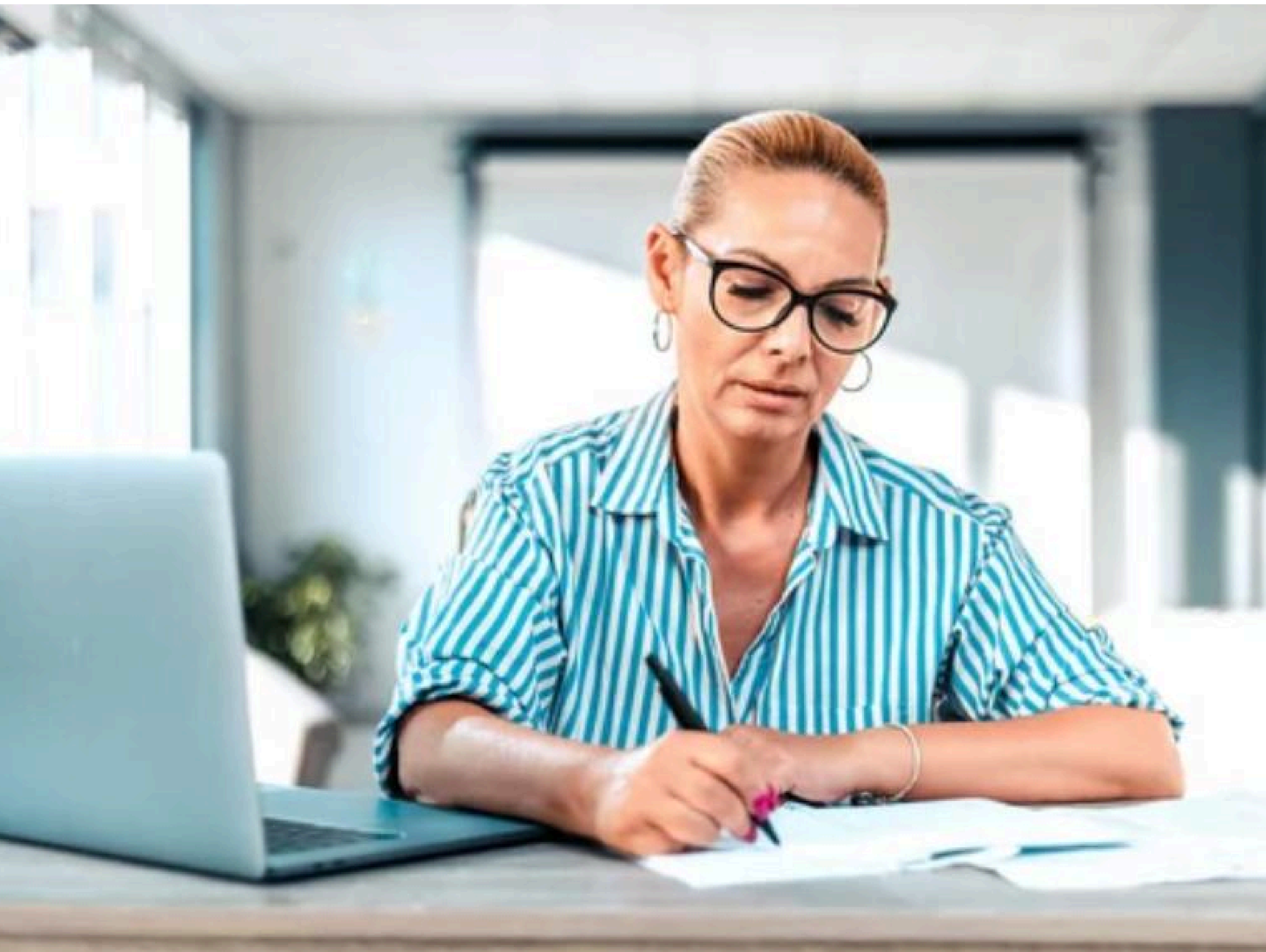
**12%** času

Účetní následně velké části klientů připravovali seznam závazků a pohledávek v Excelu. Část klientů označila doklady, ke kterým chtěla připravit příkaz k úhradě, a účetní následně zadávali příkazy k úhradě do banky. Klient pak faktury potvrzoval a podepisoval platby.

Tato agenda zabrala seniorním účetním přibližně **12 % jejich času**.

## 5. Fáze: Komunikace s klientem

Následovala komunikace s klienty a dodavateli ohledně chybějících dokladů, úhrad a reportingu. Účetní připravovali seznamy chybějících dokumentů a telefonicky či e-mailem řešili nedoložené faktury a účtenky. Tato agenda jim zabrala přibližně **30 minut denně**.



## 6. Fáze: Reporting

Součástí poskytovaných služeb byla také příprava podkladů pro reporting klientům, zejména P&L, cashflow a dalších reportů na zakázku. Doklady bylo nutné přiřazovat k příslušným kódům (střediska, zaměstnanci, činnosti, zakázky apod.). Účetní průběžně kontrolovali správnost tohoto přiřazení v reportech ve srovnání s předchozím měsícem a v případě nesouladů **prováděli manuální úpravy** tak, aby výstupy odpovídaly reálnému stavu.

# Procesy k automatizaci účetní firmy



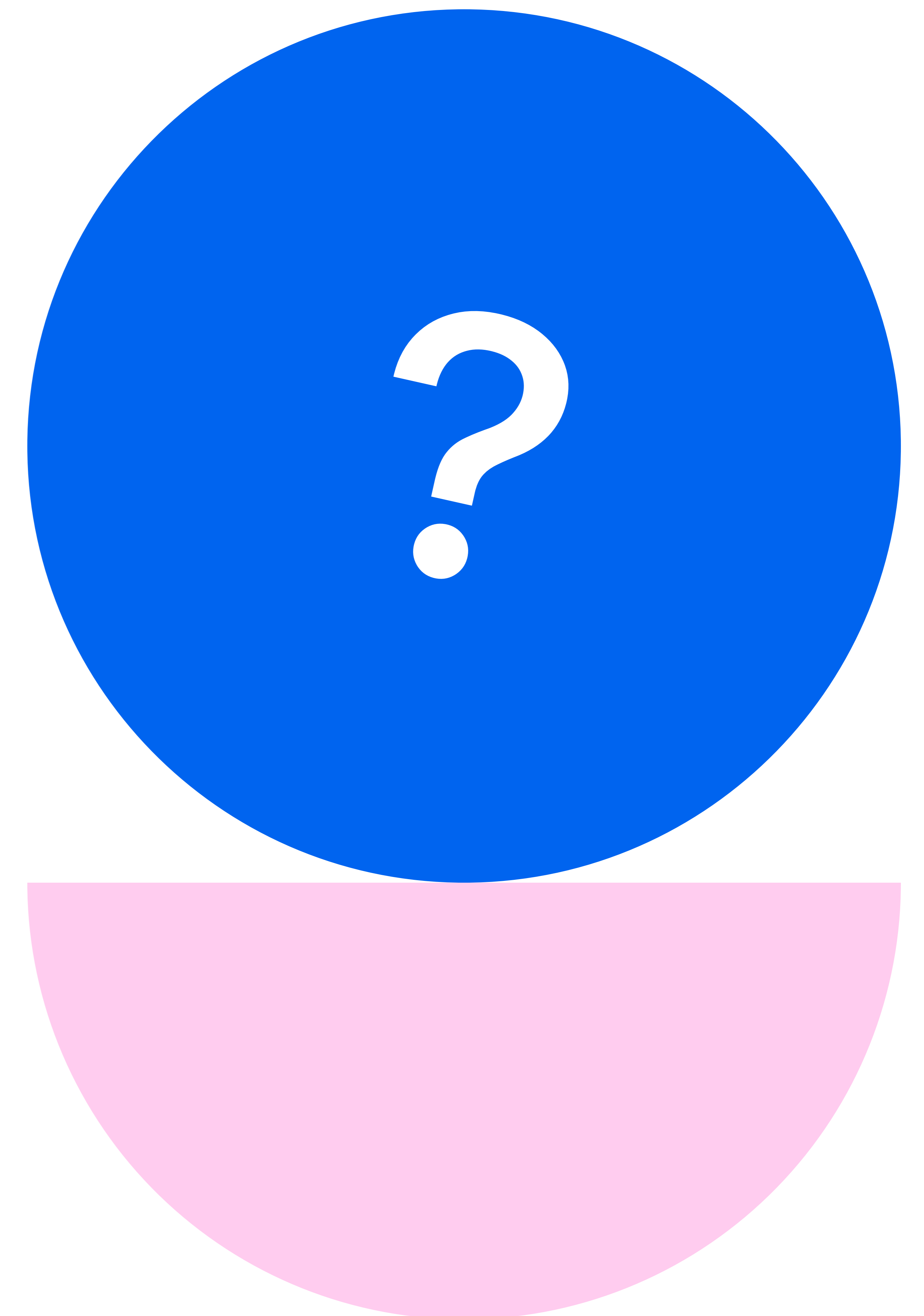
Zároveň se nám začaly vršit poptávky větších klientů po schvalovacím řešení a předávání dokladů v **elektronické** podobě.

Jediné řešení, o kterém jsme v té době věděli, bylo schvalování v rámci účetního systému Helios iNuvio. Zkoušeli jsme jej implementovat u několika klientů, ale ukázalo se to jako **slepá ulička**.

Schvalovací systém v rámci Helios iNuvio byl totiž velmi složitý na nastavení a pro klienty finančně náročný.

Díky tomu jsme si ujasnili, že nový systém by měl umožňovat **víceúrovňové schvalování**, které budeme moci našim klientům nabídnout jako součást služby. Hledali jsme na trhu systém, který nám pomůže zautomatizovat většinu těchto procesů. Oslovili jsme celkem 5 firem zaměřujících se na automatizaci.

Z toho nám zůstala tři největší řešení na trhu a z nich jsme **jednoznačně zvolili Digitoo.ai**.



# Co rozhodlo pro DigiToo.ai, jak nám pomohli procesy zautomatizovat a kolik jsme ušetřili nákladů?

- **Jednoduchost aplikace**

Účetní, kteří systémy testovali, jednoznačně zvolili DigiToo.ai jako komplexní a přesto velmi uživatelsky přívětivé řešení. DigiToo.ai umožňuje každému klientovi aktivovat pouze funkce, které skutečně potřebuje. DigiToo funguje modulárně, takže nezahltí menšího klienta složitými funkcemi a pro velké náročné klienty zase poskytuje komplexní funkcionality.

- **Budoucí vývoj**

DigiToo.ai je jednoznačně nejmodernější řešení na trhu a je minimálně tři kroky před konkurencí. Rozhodování nám také ulehčilo představení plánovaných funkcí od týmu DigiToo.ai, které nás velmi příjemně překvapilo. Na základě našich požadavků byly některé funkce prioritizovány a dokonce jsme měli možnost navrhnout vlastní podněty, které by se nám v nástroji hodily. Tým DigiToo.ai otevřeně komunikoval, které funkce jsou relevantní i pro dalších 80 % zákazníků, a které z nich tedy hodlá zadat do vývoje a které ne. Všichni byli velmi transparentní a ochotní pochopit naše potřeby.

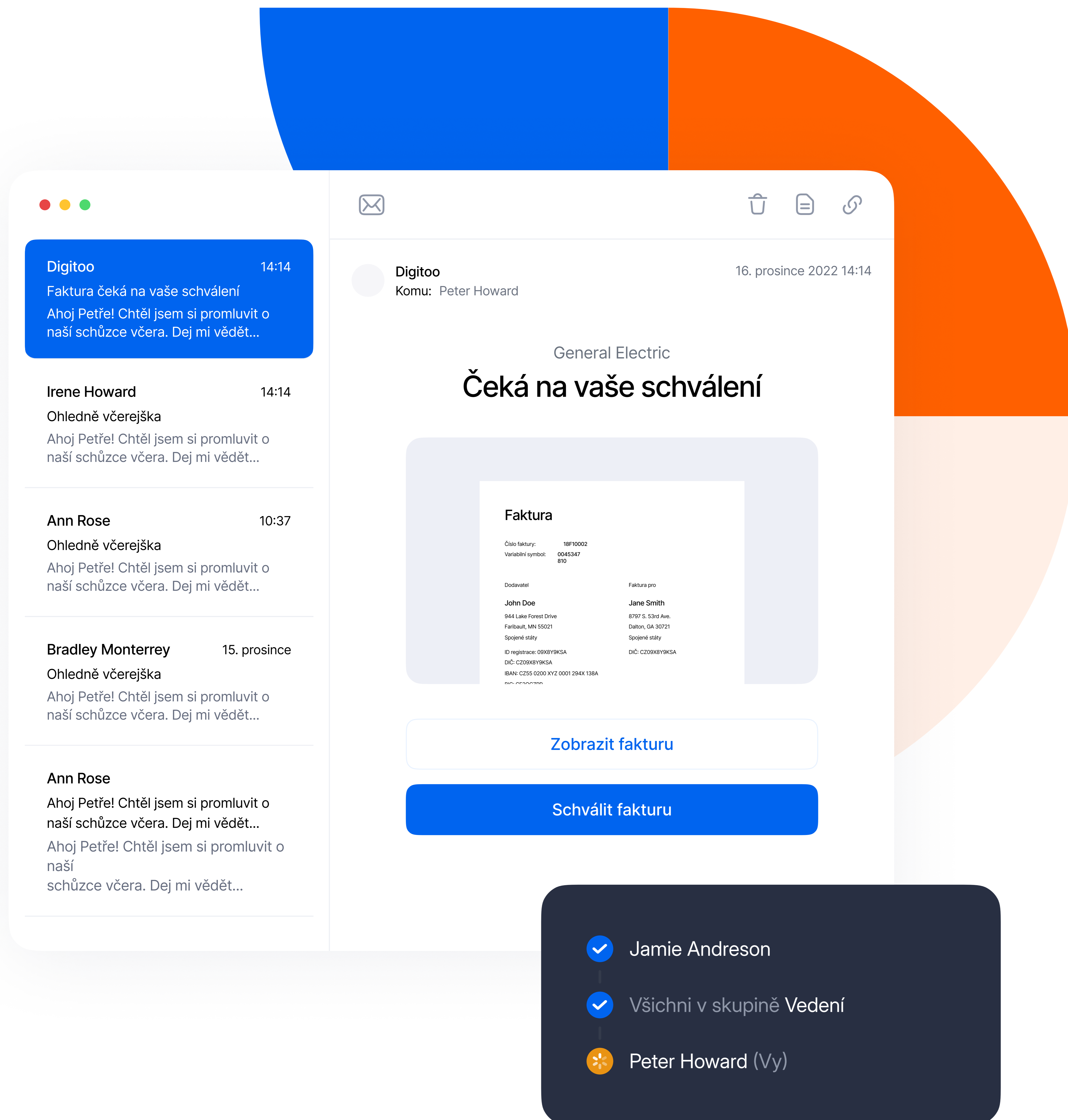
- **Velmi dobrá zákaznická podpora a obchodní tým**

Celý proces probíhal bez tlaku na rozhodnutí. Bylo zřejmé, že jejich prioritou je poskytnutí vyhovujícího a funkčního řešení. Pokud jsme si nebyli něčím jisti, podpora reagovala na interním chatu během několika minut. Celý onboarding probíhal v přátelském, ale zároveň velmi profesionálním duchu.

- **Jediné řešení, které správně doklady předkontovalo a připravilo pro Helios iNuvio**

Ze všech testovaných řešení mělo pouze DigiToo.ai promyšlenou integraci na Helios iNuvio.

Data se zapisovala správně, systém korektně pracoval s režimem přenesené daňové povinnosti (reverse charge) i s dalšími specifickými výjimkami. Veškeré dotazy s námi následně prošla konzultantka, která rozuměla účetnictví i samotnému DigiToo.ai, a společně jsme tak mohli jednotlivé oblasti nastavit u každého klienta dle jeho potřeb.



- **Velmi promyšlené a komplexní víceúrovňové schvalování**

Kvůli poptávce ze strany větších klientů jsme vyzkoušeli i schvalování jak u konkurence, tak u Digitoo.ai, a z řešení Digitoo.ai jsme byli nadšeni. Vše bylo možné jednoduše nastavit dle potřeb klienta. Systém umožnil kombinování schvalování konkrétní osobou a kýmkoliv ze skupiny, určování pořadí schvalovatelů či nastavení individuální logiky podle konkrétních parametrů. Řešení Digitoo.ai bylo oproti jiným systémům velmi uživatelsky přívětivé při nastavování i samotném schvalování. Věděli jsme, že naši klienti ocení zejména možnost schvalovat přes e-mail a mobilní zařízení.

Velmi pozitivně jsme hodnotili také to, že AI následně převzala část schvalovací logiky a předvybírala, kdo má fakturu schválit. Zároveň bylo možné některé požadavky pevně nastavit přímo v systému, například podle pobočky, střediska nebo popisu na faktuře.

# Překážky, se kterými je nutné počítat

- **Lidský faktor**

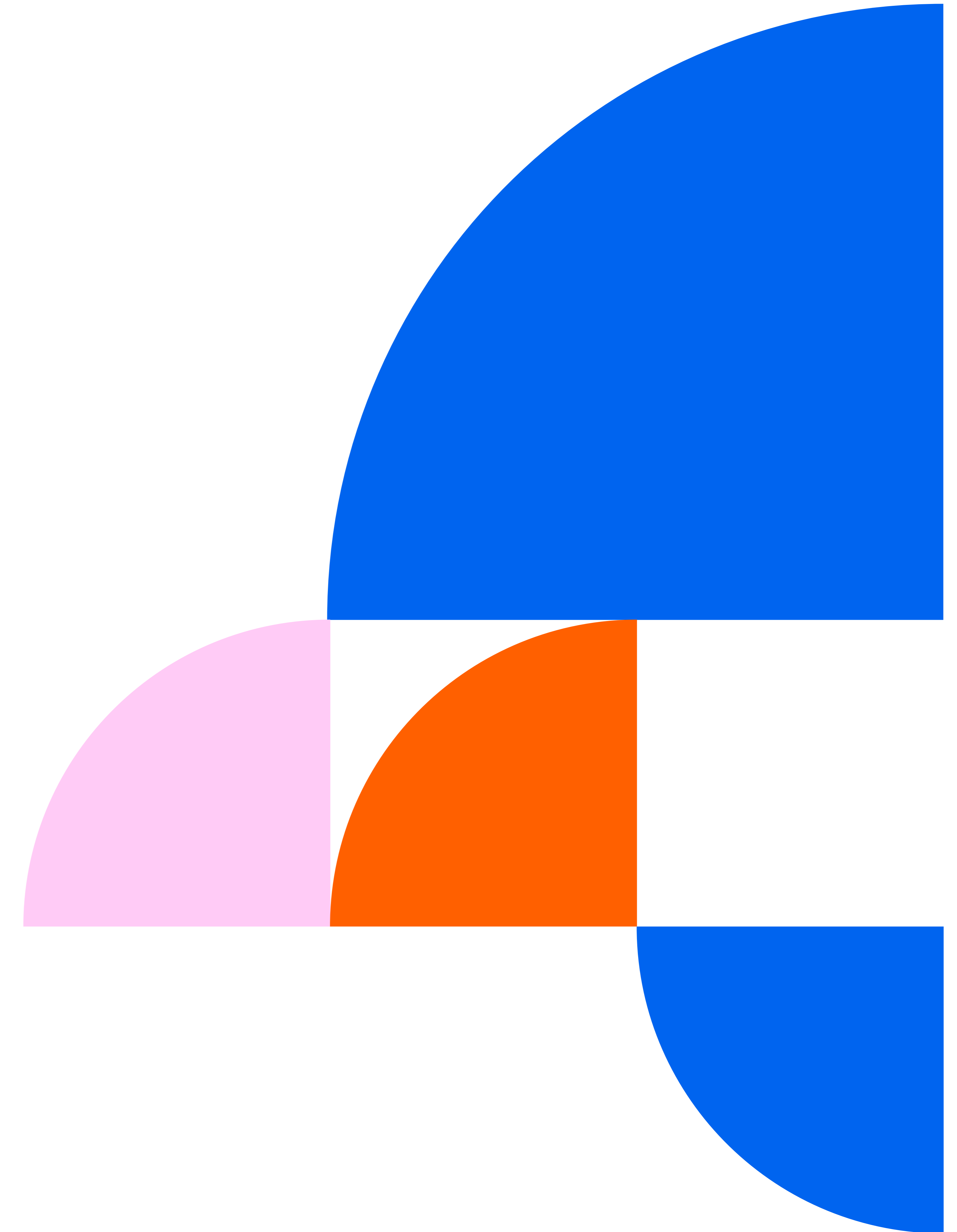
Přišli jsme o jednu účetní, která dala výpověď. Důvodem pro ni byly rychlé změny a neschopnost sžít se s novým systémem. Zbytek týmu jsme na tuto změnu museli psychicky připravit, a proto jsme zvolili postupné zavádění ve fázích. První testování si vzal na starost jeden tým, a ve chvíli, kdy potvrdil, že se s novým řešením sžil a že jim funguje, jsme začali postupně převádět další účetní jednotky. Klientům jsme tuto změnu aktivně nekomunikovali, protože se pro ně v dané chvíli nic zásadního neměnilo.

- **Klienti**

Zapojení klientů bylo rovněž výzvou. Přibližně 5 % klientů protestovalo, protože byli zvyklí nosit dokumenty fyzicky a odmítali používat mobilní telefon nebo předávat doklady v digitální podobě. Těmto klientům jsme vyčlenili jednu účetní a proces u nich nadále probíhá původním způsobem. Skenování a přípravu dat následně zpracovává naše interní oddělení. Do budoucna však plánujeme se s těmito klienty postupně rozloučit.

- **Osobní vztah s klienty**

Tím, že odpadla osobní předávka dokladů a část běžné operativní komunikace, začali jsme hledat jiné formy setkávání. Organizovali jsme různé akce a příležitosti, při kterých jsme se s klienty mohli potkávat osobně a udržovat dlouhodobý vztah založený na důvěře.



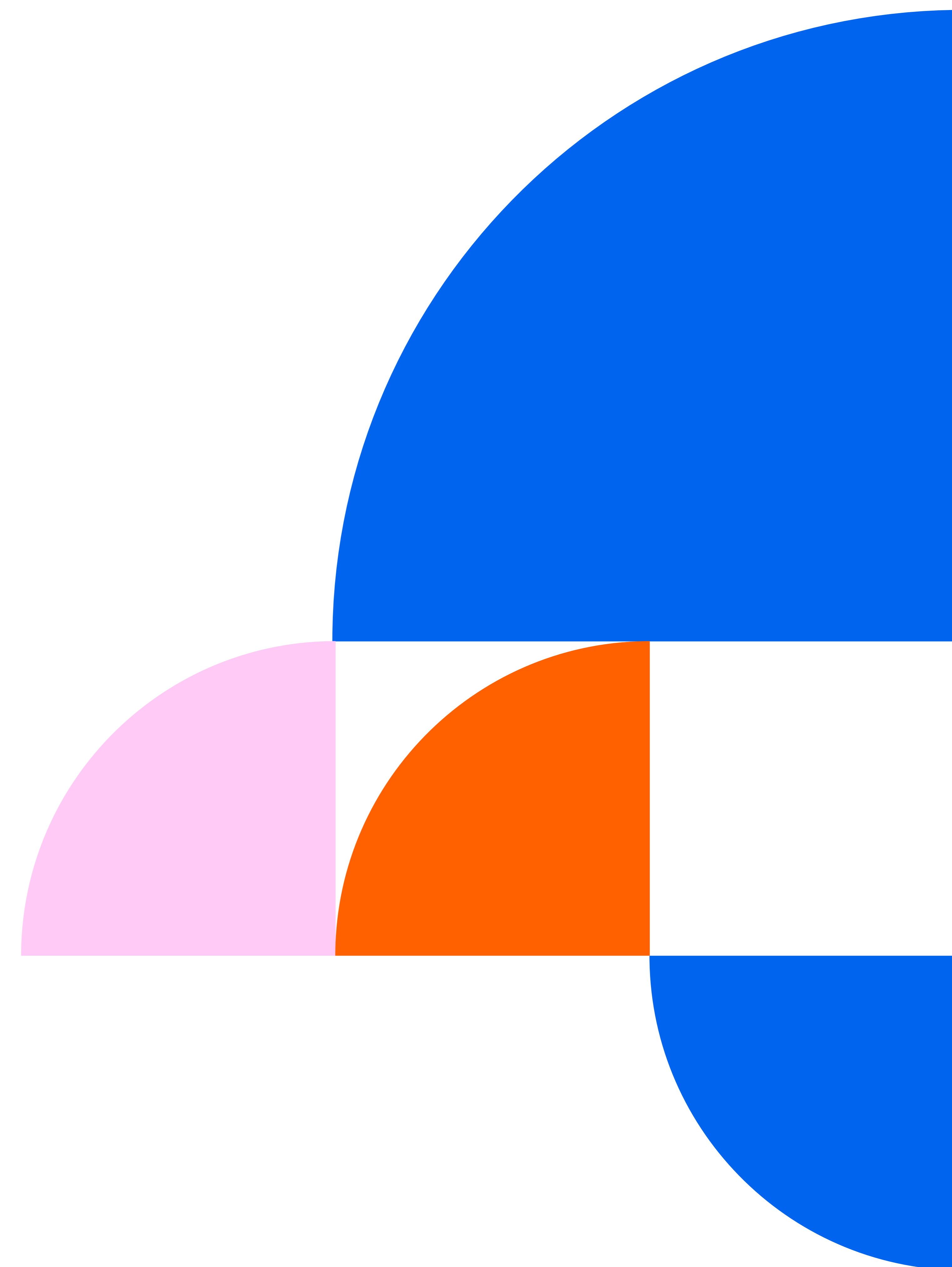
# Překážky, se kterými je nutné počítat

- **Prvotní náklady na automatizaci**

Celkově nás automatizace stála přibližně 860 000 Kč, a to včetně času našich testujících účetních. Investice se reálně vrátila až po roce a půl, a to ve formě postupného snížení nákladů a navýšení obrátu z nových klientů, na které jsme nyní měli kapacity. Zároveň jsme klientům navýšili poplatek za účetní služby o 5 % i za cenu rizika ztráty některých z nich. Věděli jsme však, že nové klienty dokážeme rychle získat, protože poptávka převyšovala naše kapacitní možnosti.

Je tedy nutné počítat s výraznou počáteční investicí, a to jak finanční, tak časovou, spojenou s výběrem, implementací a adaptací nového řešení. Přesto tuto cestu jednoznačně doporučujeme.

Automatizace účetnictví podle nás nepředstavuje krátkodobý trend, ale zásadní strukturální změnu oboru. V horizontu několika let bude automatizovaná účtárna nikoliv konkurenční výhodou, ale standardem pro firmy, které chtějí na trhu dlouhodobě obstát a růst. I proto jsme se rozhodli do toho jít.



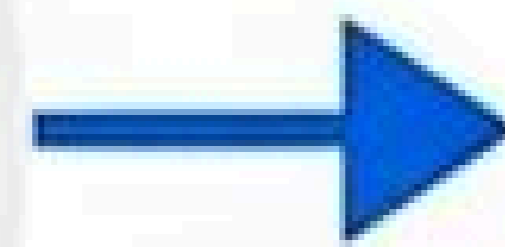
# Jak vypadaly procesy po zavedení Digtoo.ai a kolik jsme vlastně ušetřili?

## Automatizované zpracování faktur s Digtoo



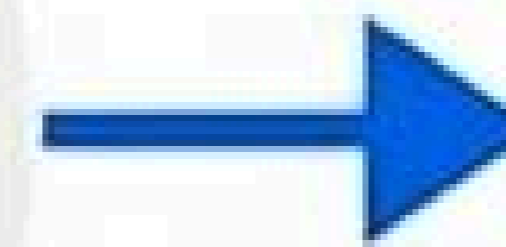
### DIGITÁLNÍ ZPRACOVÁNÍ

Automatizované zpracování dat



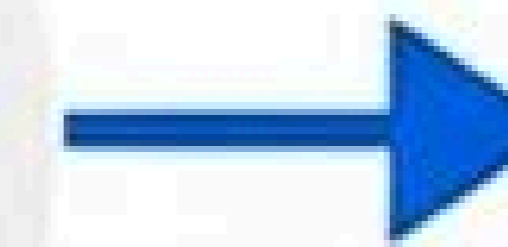
### DIGITÁLNÍ SCHVÁLENÍ

Rychlé digitální schválování



### AUTOMATIZOVANÉ ÚČETNICTVÍ

Automatické zaúčtování faktur



### OKAMŽITÝ REPORTING

Okamžité reporty a analýzy

**Jak vypadaly procesy po zavedení DigiToo.ai a kolik jsme vlastně ušetřili?**

# MĚSÍČNÍ MZDOVÉ NÁKLADY CELKEM

## 2 084 604 Kč

POZICE	HRUBÁ MZDA	ODVODY (33,8 %)	CELKOVÉ NÁKLADY
<b>Administrativní pracovníci (3 osoby)</b>	124 000 Kč	41 912 Kč	<b>165 912 Kč</b>
<b>Senior účetní (10 osob)</b>	708 000 Kč	239 304 Kč	<b>947 304 Kč</b>
<b>Junior účetní (12 osob)</b>	726 000 Kč	245 388 Kč	<b>971 388 Kč</b>

# DALŠÍ MĚSÍČNÍ NÁKLADY CELKEM

## 259 700 Kč

POLOŽKA	ODHAD MĚSÍČNĚ	POZNÁMKA
<b>Nájem kanceláře</b>	138 000 Kč	zadáno
<b>Papír</b>	6 000 Kč	cca 40–50 balíků A4/měsíc
<b>Provoz tiskárny + tonery + odpisy</b>	13 500 Kč	tonery, servis, leasing
<b>Správa archivu</b>	4 000 Kč	sklad + manipulace
<b>Energie (elektrina, topení)</b>	15 400 Kč	kanceláře
<b>Úklid</b>	12 000 Kč	3–4× týdně
<b>IT &amp; Software</b>	45 800 Kč	účetní SW, M365, cloud, backup
<b>Ostatní režie</b>	25 000 Kč	internet, telefony, právník, pojištění

Celkové měsíční náklady firmy související s poskytováním účetních služeb (režie + mzdové náklady včetně odvodů) tedy činí

**2 344 304 Kč.**

# Reálné finanční úspory

Jelikož mohou naši lidi zpracovávat faktury kompletně online, část účetních pracuje i z domova, vzali jsme si tedy menší kanceláře, čímž se nám snížily náklady o 54 000 Kč / měsíc.

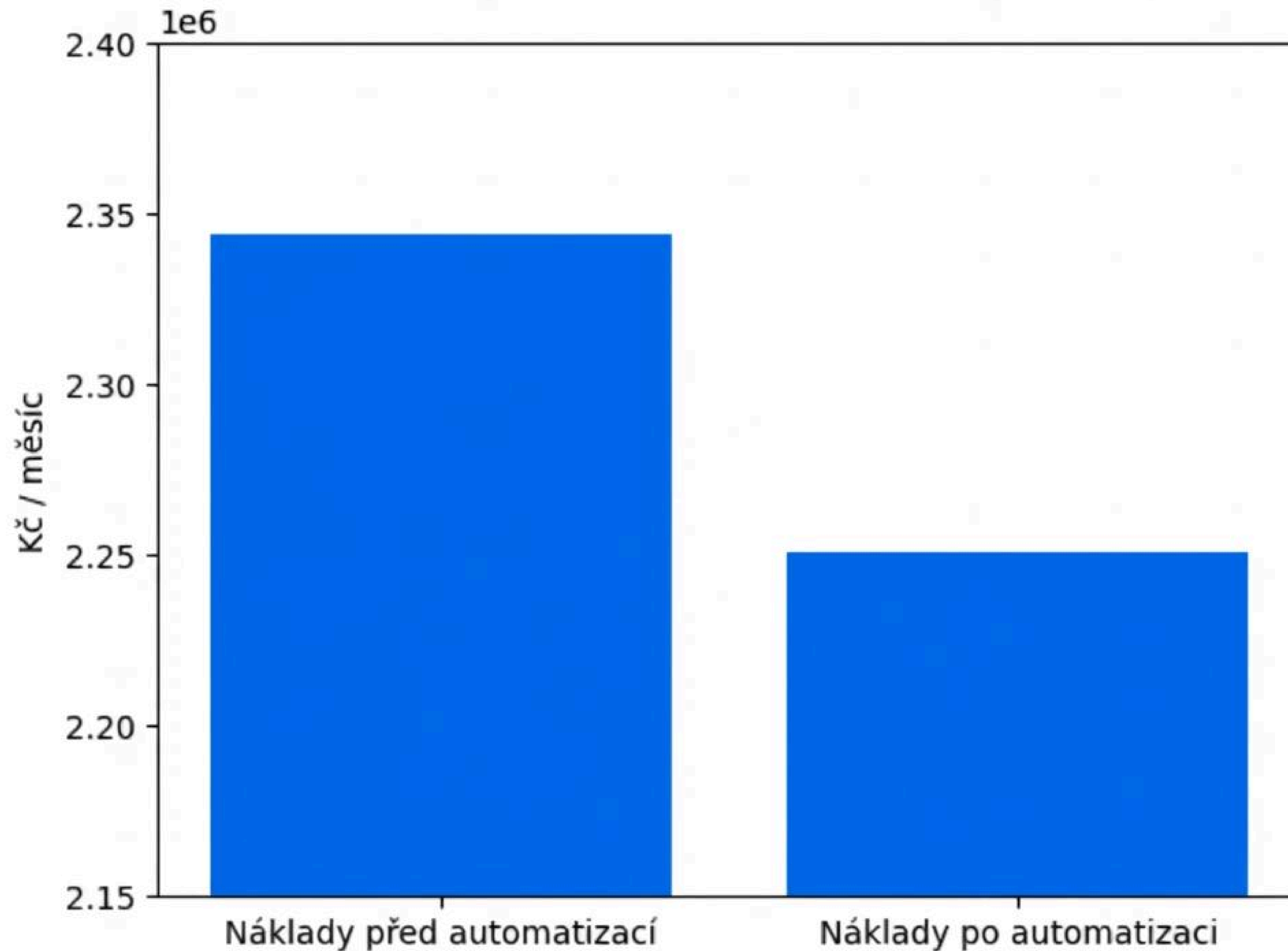
## CELKOVÁ MĚSÍČNÍ ÚSPORA: 94 000 Kč

POLOŽKA	PŘED AUTOMATIZACÍ	PO AUTOMATIZACI	ROZDÍL (ÚSPORA)
<b>Mzdové náklady (vč. odvodů)</b>	2 084 604 Kč	2 044 604 Kč	<b>- 40 000 Kč</b>
<b>Režijní náklady</b>	259 700 Kč	205 700 Kč	<b>- 54 000 Kč</b>
<b>Celkové měsíční náklady</b>	2 344 304 Kč	2 250 304 Kč	<b>- 94 000 Kč / měsíc</b>

Investice do automatizace: 860 000 Kč

Měsíční přímá úspora: **94 000 Kč**

# Porovnání celkových měsíčních nákladů (zvýrazněný rozdíl)



# Strategický dopad automatizace

Automatizace nepřinesla pouze přímou úsporu 94 000 Kč měsíčně, ale také:

- Uvolnění **43 %** kapacity juniorních účetních
- Úsporu **27 %** kapacity seniorních účetních
- Snížení chybovosti o **40 %**
- Snížení komunikace s klienty o **70 %**
- **Zvýšení kvality** kontroly a účetních dat
- **Zvýšení obrátu** bez navýšení počtu zaměstnanců

Pozice	Uvolněné hodiny / měsíc	Odpovídající FTE
Junior účetní	<b>826 hodin</b>	<b>≈ 5,2 FTE</b>
Senior účetní	<b>432 hodin</b>	<b>≈ 2,7 FTE</b>



# Co to znamená pro byznys

Měsíčně máme navíc:

**1 258 hodin** odborné účetní kapacity

To je téměř **8 plných** pracovních úvazků ušetřeno.

## Dopad automatizace

Zavedením automatizace došlo k uvolnění:

- **43 %** kapacity juniorních účetních
- **27 %** kapacity seniorních účetních

Celkem se uvolnilo:

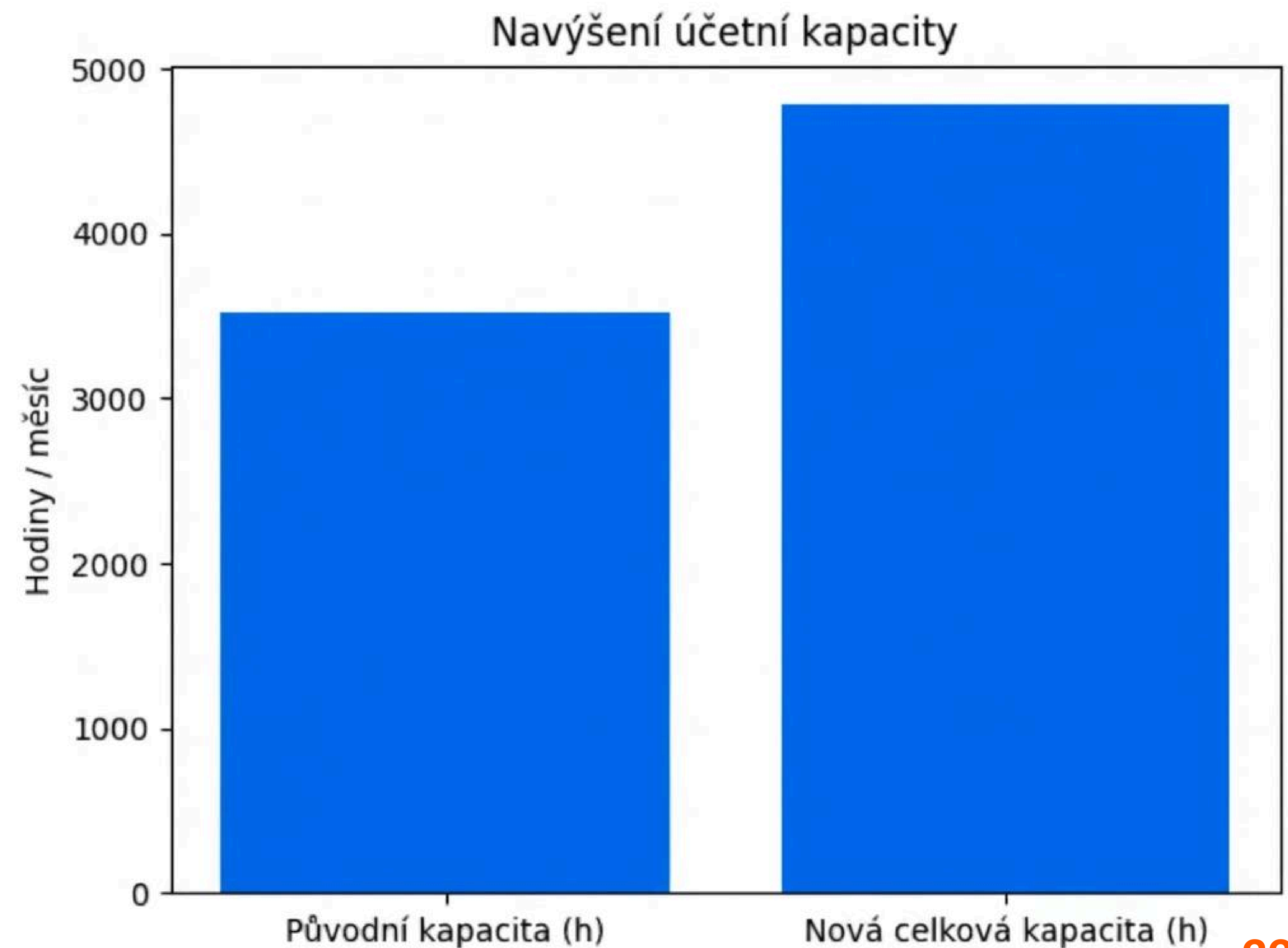
**1 258 hodin měsíčně**

# Navýšení kapacity

Porovnání vůči původní kapacitě:

**Kapacita účetního týmu  
vzrostla o 35,7 %**

Bez navyšování počtu zaměstnanců.



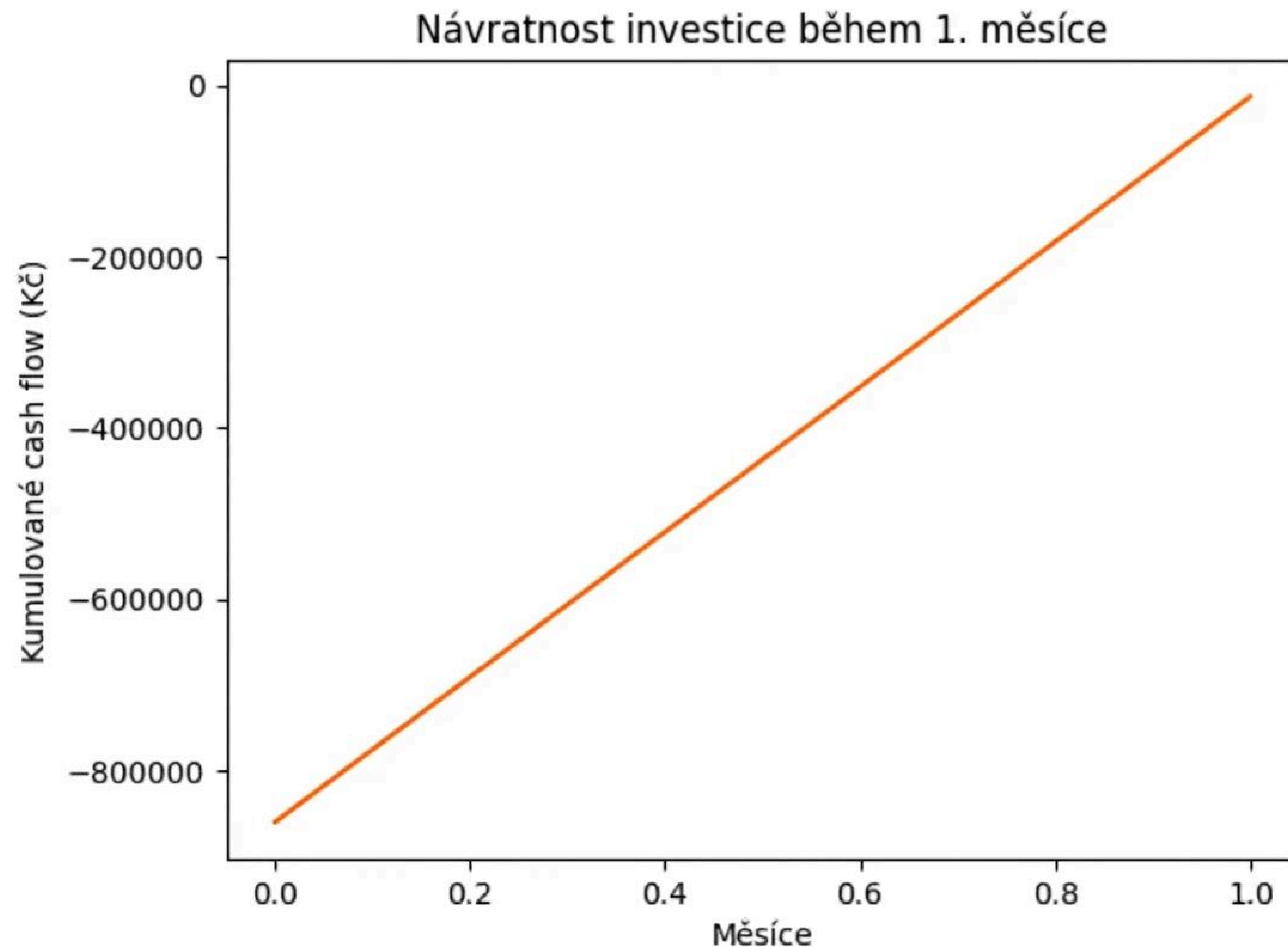
# ROI automatizace účetních procesů

## Vstupní údaje

- Investice do automatizace: **860 000 Kč**
- Možné navýšení portfolia až o **+55 klientů**
- Dodatečný roční výnos: **10,1 mil.**
- Roční ROI: **1082%**
- Investice se během prvního roku vrátí více než **10,8x.**
- Uvolněná kapacita: **+35,7%**
- Dodatečný měsíční výnos při plném využití kapacity: **847 000 Kč**

# Doba návratnosti

Investice se vrátí přibližně za 1 měsíc provozu nové kapacity.



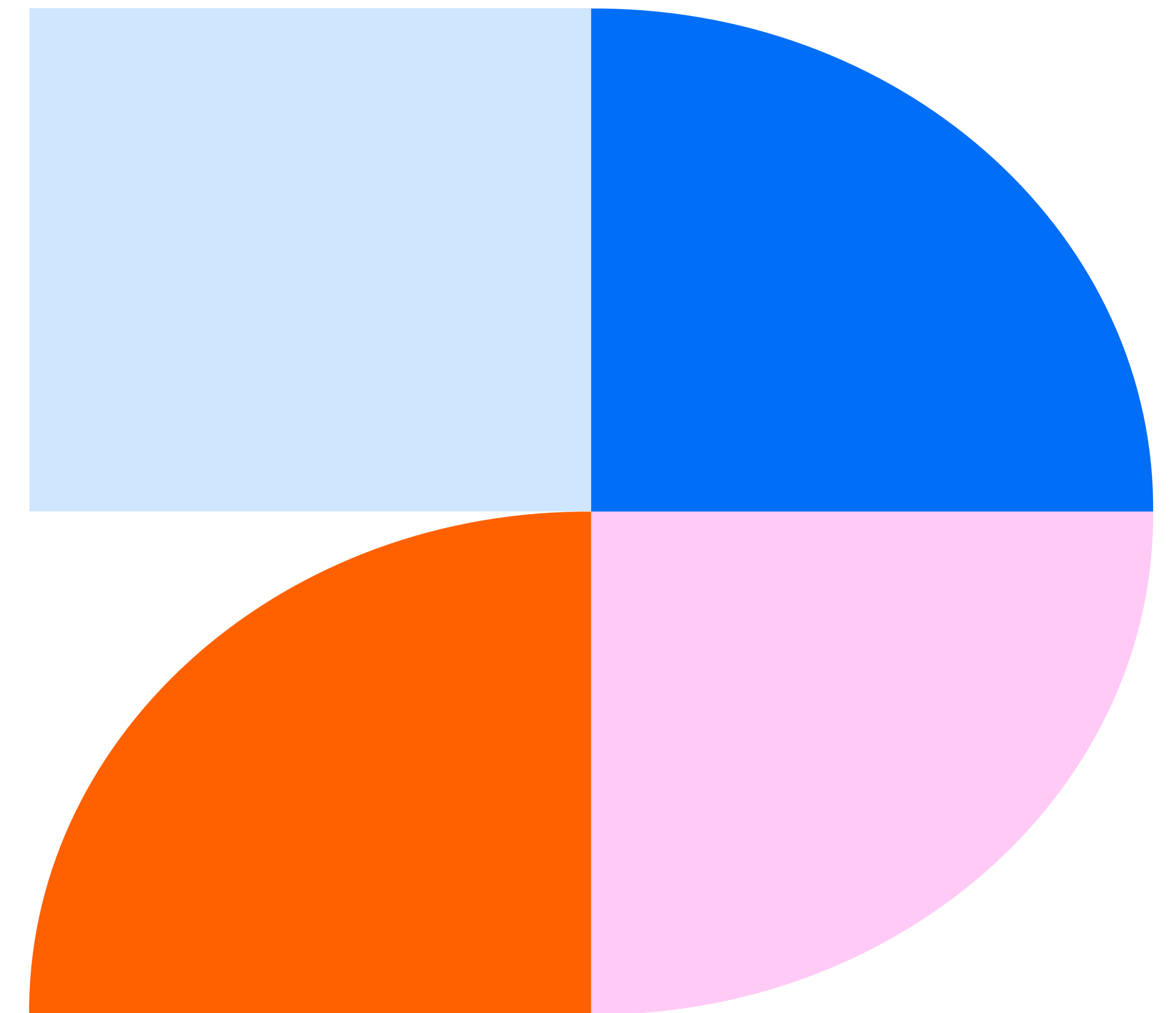
# Strategický závěr

Automatizace nepřinesla pouze nákladovou úsporu **94 000 Kč** měsíčně (s návratností 9 měsíců), ale především:

- Přinesla **847 000 Kč** nového měsíčního výnosu při stejných nákladech
- Generuje přes **10,1 mil. Kč** nových výnosů ročně a dosahuje tak **1 082 %** roční návratnosti (ROI)
- Vrací investici při započítání nových výnosů přibližně za **1 měsíc** provozu nové kapacity
- Technologie vytvořila silnou provozní páku (operating leverage) a transformovala účetní firmu z lineárně rostoucího modelu na **škálovatelný růstový** model.

## Reference

Z důvodu modelování na konkrétní firmu jsme byli požádáni nezveřejňovat název účetní firmy. Uvádíme však referenční zákazníky z řad účetních firem, které hlásí podobné úspory – Euregnia, Contadoria, KODAP, BDO a další.





V případě jakýchkoliv dotazů nás  
neváhejte kontaktovat:

[info@digitoo.cz](mailto:info@digitoo.cz)

+420 777 573 470

Více se dozvíte na  
[www.digitoo.cz](http://www.digitoo.cz)