

# Matúš Gejdoš

Vysoká škola ekonomická

---



■ **Název práce:**

Analýza ziskovosti prodejních kanálů na příkladu konkrétní společnosti

■ **Vedoucí práce:**

Prof. Ing. Bohumil Král, CSc.

■ **Abstrakt práce:**

Diplomová práce se zabývá analýzou ziskovosti obchodních kanálů společnosti Decodom, spol. s r.o. Práce je primárně zaměřena na využití techniky Activity Based Costing pro měření výkonnosti obchodních kanálů společnosti. Hlavním cílem práce je provést analýzu vypovídací schopnosti kalkulačního systému ve společnosti a zpracovat návrh kalkulačního vzorce, vycházejícího z metody Activity Based Costing. Cíl je dosažen analýzou současného stavu ve společnosti, navržením modelu založeného na nákladové náročnosti aktivit a návrhem nového kalkulačního vzorce založeného na této metodě. V práci je zhodnocen přínos obchodních kanálů v podobě pilotního projektu, který je proveden na vzorku kuchyňského sortimentu produktové linie Decoplan. Práce se dělí na tři části: teoretickou, praktickou a aplikační (pilotní projekt). Přínosem práce je zejména nový pohled na ziskovost ve zkoumané společnosti a obecné závěry z výzkumu, které je možno potenciálně využít ve společnostech s podobným podnikatelským modelem.

# Rozhovor

---

## ■ Co Vás přesvědčilo k tomu přihlásit svou práci do projektu FINdiplomka roku?

Vypracovat diplomovou práci zabralo hodně času a úsilí, tak jsem si upřímně s vedoucím řekl, proč práci neposunout o krok dál.

## ■ Co Vás inspirovalo k výběru téma diplomové práce?

Osobně mi přijde technika ABC jako zajímavá a věděl jsem, že firma, u které chci techniku implementovat, potřebuje sofistikovanější systém vyhodnocování profitability.

## ■ Potýkal/a jste se při psaní práce s nějakými překážkami?

Ano. Zejména co se týče dostupnosti a kvality vstupních dat.

## ■ V čem pro Vás osobně měla práce největší přínos?

V osvojení si další techniky finančního řízení v praxi, a to ve velkém podniku s nadnárodními obchodními kanály.