

Ze ztráty 18 mil. Kč do zisku 9 mil. Kč za pololetí

E-commerce firma s obratem kolem 200 mil. Kč, třetina tržeb přes B2B partnery.
Finanční řízení vedeme od dubna 2025. Od třetího čtvrtletí 2025 je firma v zisku.

+27 mil. Kč

lepší výsledek před zdaněním za 1. pololetí
2026 než za 1. pololetí 2025

60 → 68 %

hrubá marže e-commerce

+19 %

obrat, 1. pololetí 2026 proti 2025

Jak to vypadalo v dubnu 2025

Firma rostla, ale nikdo přesně nevěděl, kde vydělává a kde ztrácí.

- Firma neměla pravidelný reporting, rozhodovalo se podle dojmu.
- Peníze ležely ve zboží a na placení závazků nezbývaly.
- Ceny se 5 let neměnily.
- Nebylo jasné, které oddělení a kteří B2B partneři firmě vydělávají.

Co jsme udělali

VÝSLEDEK

1

Měsíční reporting

Vedení dostává výsledky každý měsíc, tržby e-commerce sleduje průběžně.

Rozhoduje se podle čísel, ne podle dojmu.

2

Nové ceny

Po 5 letech jsme zvedli ceny.

Prodeje neklesly, hrubá marže e-commerce meziročně vzrostla o 8 procentních bodů.

3

Úvěr 20 mil. Kč

Úvěr jsme vyjednali s předstihem, ještě než peníze na závazky došly.

Firma zůstala platebně schopná a závazky platí včas.

4

Ztrátové oddělení

Spočítali jsme, kolik jedno oddělení dlouhodobě prodává. Vedení ho podle čísel zrušilo.

Ztráta oddělení z výsledku firmy zmizela.

5

Marketing a náklady

S marketingovým ředitelem řídíme marketing podle marže a bodu zvratu, ne podle obratu. Zbytné náklady jsme zastavili.

Marketing e-commerce z 33 na 28 % obratu, provoz beze změny.

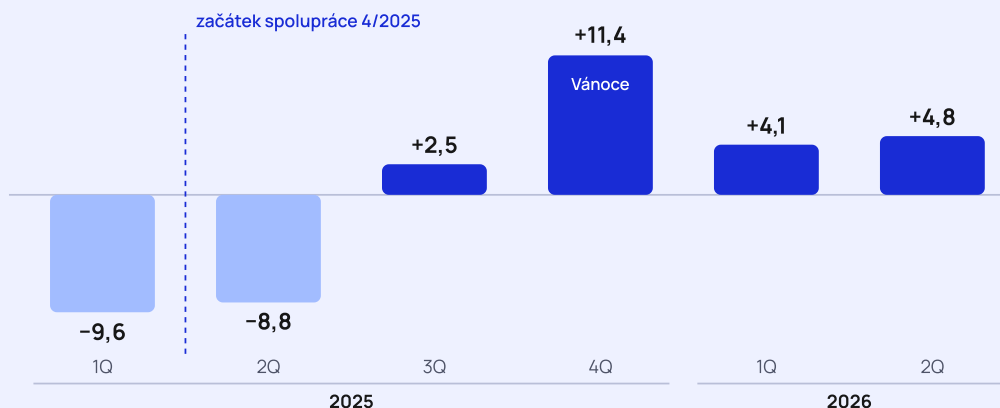
6

B2B partneři

Spočítali jsme ziskovost každého partnera. Skončily spolupráce s nízkou marží i obratem, které stály hodně práce.

U ostatních vyšší zisk díky novým podmínkám, třeba u investic do marketingu.

Od třetího čtvrtletí 2025 v zisku



Výsledek před zdaněním po čtvrtletích, mil. Kč, neauditováno. Stejná čtvrtletí meziročně: 1Q -9,6 → +4,1, 2Q -8,8 → +4,8. Výsledek ve 4. čtvrtletí zvedla hlavně vánoční sezóna. Za posledních 12 měsíců (7/2025–6/2026) zisk 22,8 mil. Kč.

Odkud přišlo zlepšení o 27 mil. Kč

+5 mil. Kč

vyšší marže
e-commerce
(+8 p. b.)

+3 mil. Kč

levnější marketing
e-commerce
(z 33 na 28 % obrátu)

+7 mil. Kč

růst obrátu, hlavně B2B

+12 mil. Kč

zrušené ztrátové
oddělení, nižší náklady
a ostatní

Výsledek před zdaněním, 1. pololetí 2026 proti 1. pololetí 2025, zaokrouhleno. Poslední položka je dopočet do celku.


Externí CFO: Lukáš Mazák
jednatel malfis · 32–40 hodin měsíčně

- týdenní porady s vedením
- měsíční schůzka nad výsledky
- jednání s klíčovými partnery o podmínkách
- ceny nových produktů, forecast a rozpočet

**Od ledna 2026 vedeme firmě
i účetnictví, mzdy a daně**

Účetnictví i finanční řízení jsou v jedné ruce, takže vedení má čísla dřív.

Účetnictví

Mzdy

Daně

„Dlouho jsme honili obrát a nedívali se, kolik nás stojí. Teď řídíme ceny a marketing podle marže, hlídáme ostatní náklady a firma je zpátky v zisku.“

majitel e-commerce firmy

Začněte jednorázovou analýzou

Za 10 000 Kč bez DPH projdeme hospodaření, marže a cash-flow vaší firmy a dostanete plán konkrétních kroků. Nebo si domluvte nezávaznou konzultaci.

malfis.cz/externi-cfo

+420 739 709 744

info@malfis.cz