

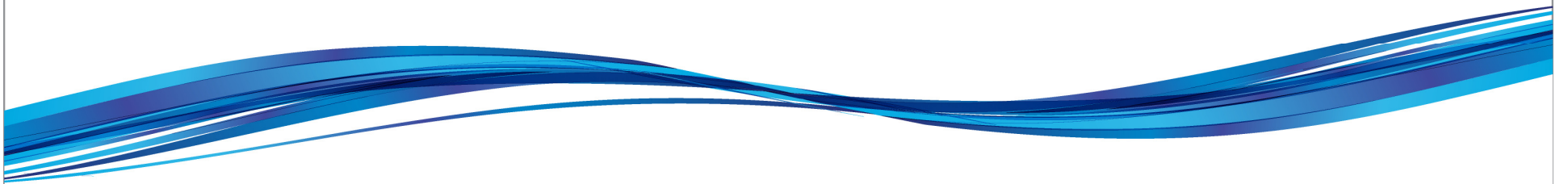
# CONTROLLING POD KONTROLĄ

## HYPERION PLANNING W PERNOD RICARD POLSKA

MARCIN SWORZYŃSKI  
WARSZAWA 13.11.2013



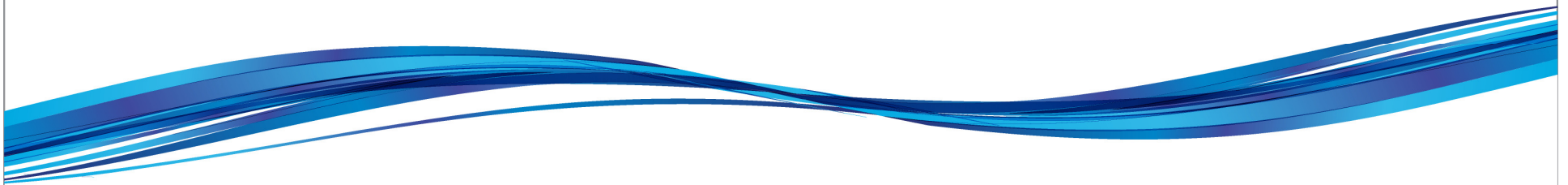
- Pernod Ricard Polska
- Punkt Startu i Cele Projektu
- Założenia projektu
- Wybór narzędzia i dostawcy
- Uzyskane efekty wdrożenia



- **Grupa Pernod Ricard:**
  - Nr 1 na świecie w branży alkoholi mocnych w segmencie Premium
  - Sprzedaż netto za ubiegły rok fiskalny: 8,575 M€
  - 96 fabryk na świecie
  - 19 000 pracowników
- Pernod Ricard Polska stanowi część globalnej Grupy Pernod Ricard
- Zajmuje się dystrybucją i marketingiem marek należących do grupy Pernod Ricard:



- **Wcześniej używaliśmy SAP Business Objects Planning...**  
**Niestety to rozwiązanie:**
  - Nie było przyjazne dla użytkowników
  - Nie było zgodne z Microsoft Office 2010
  - Wymagało silnego wsparcia ze strony działu IT. Każda iteracja danych budżetowych wymagała interwencji IT
  - Wsparcie wygasa 1 stycznia 2014
  
- **Cele projektu:**
  - Oddać jak największą kontrolę nad procesem użytkownikom biznesowym
  - Ułatwić użytkownikom życie, wdrażając łatwe i proste w użytkowaniu narzędzie
  - Zminimalizować rolę IT w całym procesie
  - Wdrożone narzędzie powinno umożliwić wsparcie kolejnych obszarów



### ▪ Zdecydowaliśmy się na wdrożenie: Oracle Hyperion Planning I.1.2.2

- Rekomendowane przez grupę Pernod Ricard
- Spełniające postawione wymagania:
  - Elastyczne i funkcjonalne
  - Zarządzane przez Controlling
  - Proste w obsłudze dla użytkowników końcowych
  - Dające możliwości rozbudowy o kolejne obszary

**ORACLE** | Hyperion

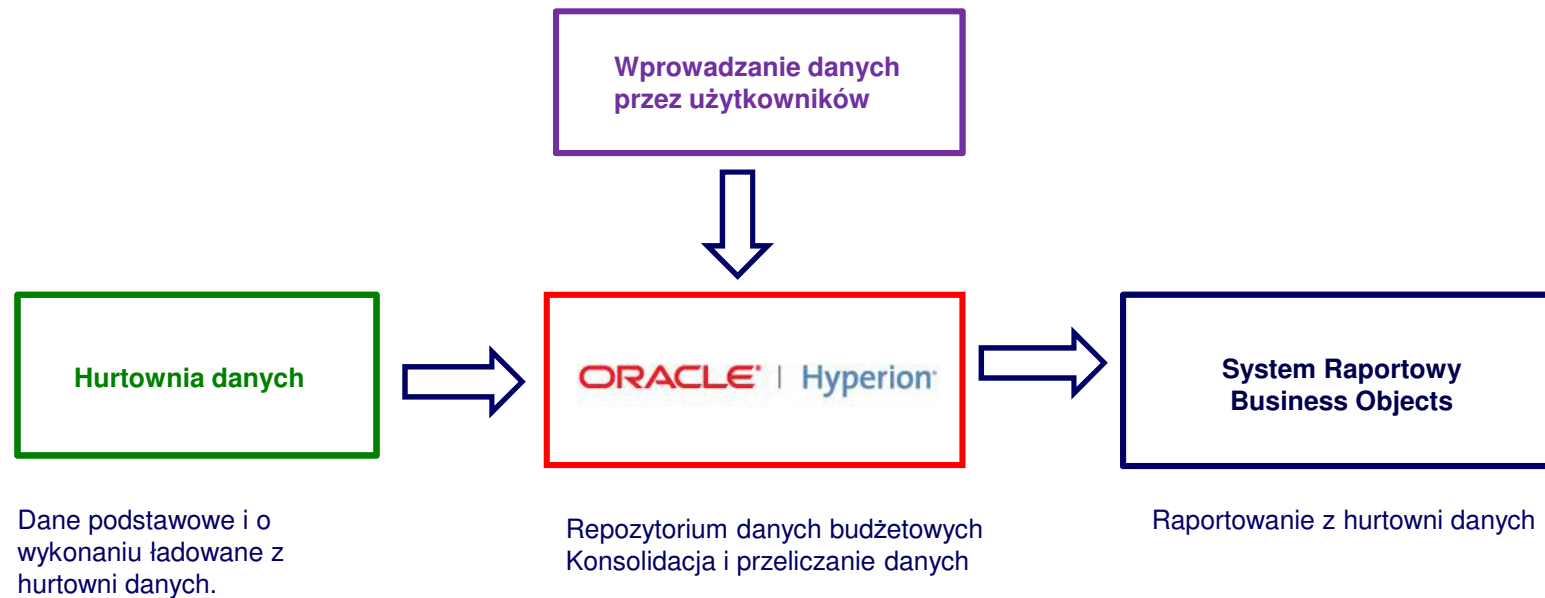
### ▪ Naszym partnerem wdrożeniowym był Codec Polska

- Przekonujące referencje w Polsce i w Europie
- Optymalna oferta w zakresie licencji i wdrożenia
- Doświadczony zespół
- Biznesowe podejście do procesów

**codec**  
empowering business

- **Hyperion Planning wspiera proces planistyczny w:**
  - Firma produkcyjna: TWyC (The Wyborowa Company)
  - Firma dystrybucyjna: Pernod Ricard Polska
  
- **Zakres wdrożenia:**

	<i>Firma Produkcyjna TWyC</i>	<i>Firma Dystrybucyjna PR Polska</i>
Koszty wydziałowe	●	●
Środki trwałe	●	●
P&L	●	●
Analiza należności		●



Kluczowe systemy:

- JDE Edwards
- Hurtownia Danych
- Hyperion Planning
- System raportowy

	IT	Controlling
Przygotowanie danych podstawowych		●
Ładowanie danych podstawowych	●	
Kontrola procesu planistycznego (Konsolidacja danych, obliczanie P&L itp.)		●
Kontrola scenariusza/wersji		●
Raportowanie		●

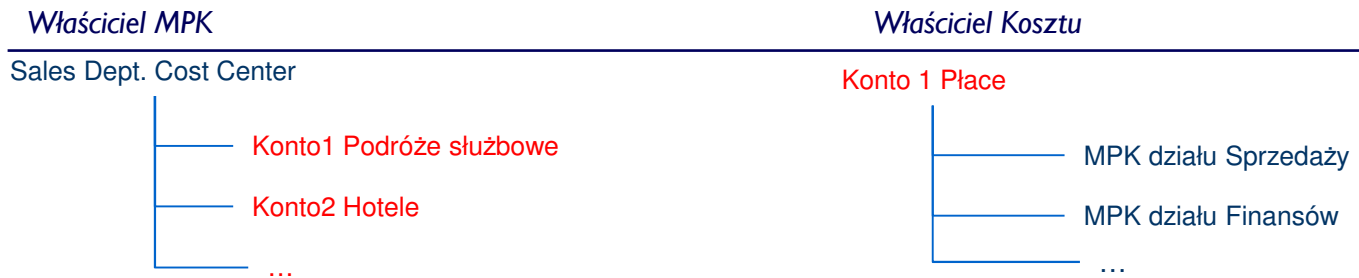




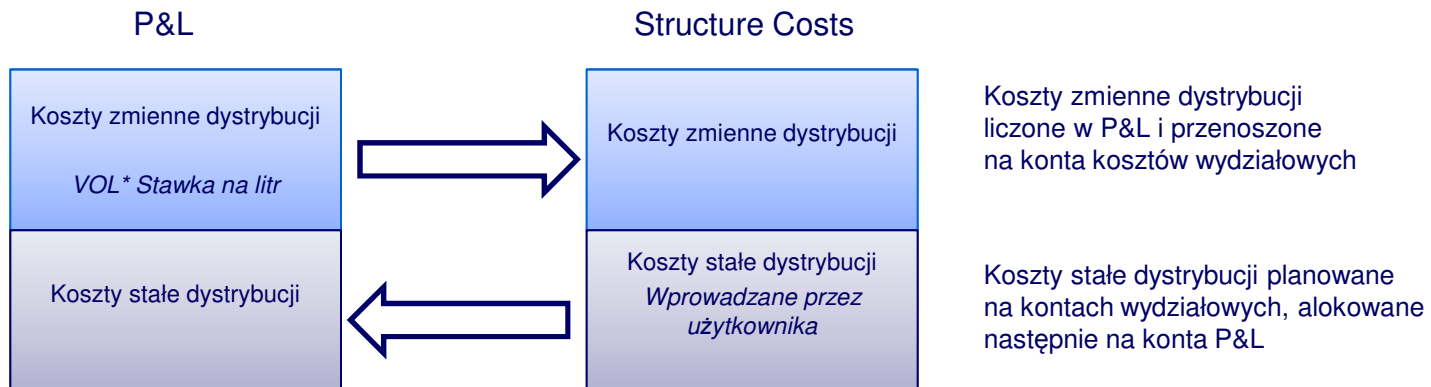
# Planowanie kosztów wydziałowych

## Dwa formaty arkuszy do wprowadzania danych

- **Właściciela MPK.** Użytkownik planuje zestaw kont w obrębie MPK, za który jest odpowiedzialny
- **Właściciel kosztu.** Koszty planowane centralnie (np. koszt floty samochodowej firmy planowany przez pojedynczego użytkownika)



## Konsolidacja kosztów P&L i kosztów wydziałowych

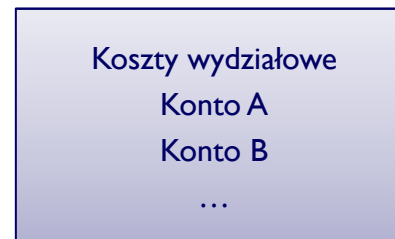




## Planowanie środków trwałych

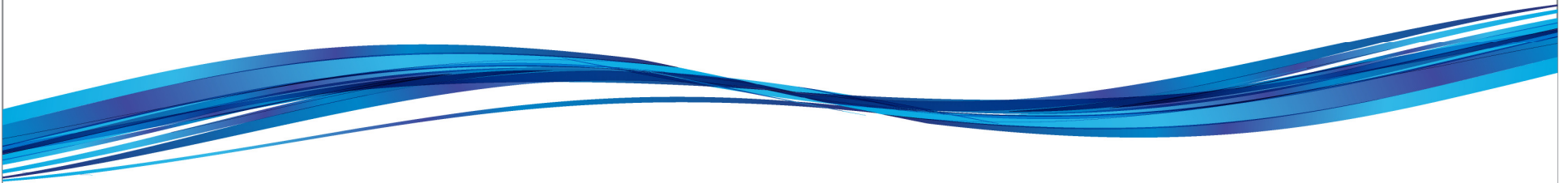
- W systemie Hyperion Planning użytkownicy symulują różne scenariusze
  - Co się stanie z kosztami jeśli sprzedamy lub zlikwidujemy ŚT ?
  - Jak będą wyglądały koszty amortyzacji w przypadku łączenia ŚT ?
- Hyperion Planning oblicza wartość amortyzacji dla różnych scenariuszy
- Planowanie wydatków inwestycyjnych
  - Dokumentacja przechowywana w Hyperion Planning
  - Obliczanie amortyzacji ŚT powstałych w wyniku projektów
- Konsolidacja z kosztami wydziałowymi

Środki trwałe	Planowana amortyzacja
Środek trwały A	100
Środek trwały B	200
Projekt A	100
<hr/>	
$\Sigma$	400





- P&L planowany na poziomie *Miesiąca, Indeksu, Klienta*
- P&L firmy dystrybucyjnej
  - Szacowanie ryzyka walutowego
- Brand Company P&L
  - Symulowanie różnych wariantów kosztu standardowego
- Kalkulacja P&L, alokacja kosztów wykonywana przez Hyperion Planning
- Różne poziomy planowania kosztów :
  - Wolumeny planowane na poziomie klienta, indeksu i miesiąca
  - Koszty reklamowe planowane na poziomie :
    - Brand'u i Klienta
    - Lub
    - Kanału  
(Sprzedaż Nowoczesna/Tradycyjna)
- Koszty alokowane na poziom klienta, indeksu i miesiąca przy użyciu kluczy alokacyjnych



Marcin Sworzyński

Business Intelligence Manager

[marcin.sworzynski@pernod-ricard.com](mailto:marcin.sworzynski@pernod-ricard.com)

mobile phone: +48 600 061 811

