



IBM Performance 2011

**Business Analytics: il suo futuro
è il futuro del tuo business.**



BRAIN FORCE

COGLI I FRUTTI DEL TUO ERP!

BR~~A~~IN FORCE



Avevate il problema di razionalizzare le attività di **CONTROLLO DEL BUSINESS** ?

E quindi:

avete investito  e  nell'implementazione del modulo di Controlling del Vostro ERP (CO-PA, Analitica)?



Come sarebbe il vostro lavoro se

- **Poteste avere informazioni in tempo reale?**
- **Poteste concentrarvi a incrementare le performance?**
- **Poteste dedicare tempo a sperimentare nuovi approcci?**



Vi sentite un pò così?



EFFICIENZA

CONTROLLO

RISPARMIO

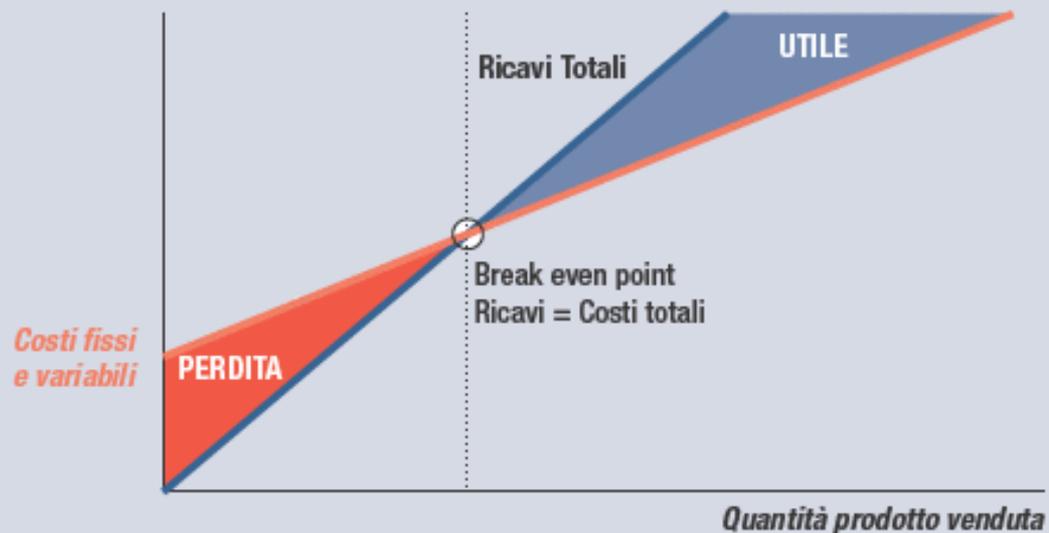


Il margine Cliente - Prodotto

IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE

→ La definizione

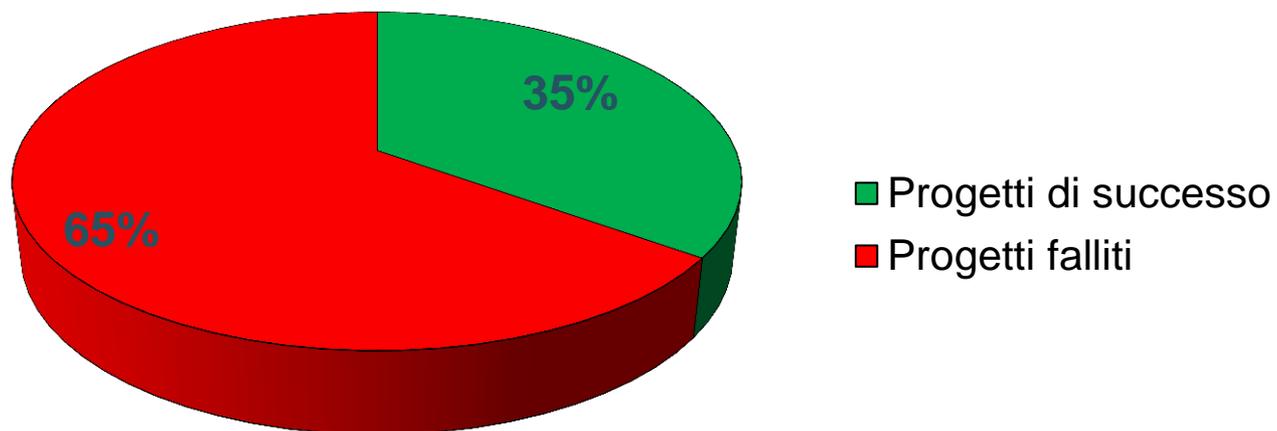
Ricavi - costi variabili = Margine di contribuzione



Obiettivo
dell'impresa
Massimizzare
il margine
di contribuzione



Progetti di Business Intelligence



Sistemi di consuntivazione

I motivi sono molteplici:

- **BI come commodity**
- **informatica individuale**
- **interfaccia grafica**



Ma soprattutto ...

statistiche di vendita, statistiche di vendita, statistiche di vendita

NET_STAT_VALUE		2006	2007	2008	2009
2024NEUTRO	NET_VALUE	580.00	3,494.10	3,003.81	635.04
	GROSS_VALUE	580.00	4,503.30	6,011.00	2,352.00
	QUANTITY	2.00	28.00	75.00	4.00
2028NEUTRO	NET_VALUE	240.00	1,285.86	10,707.34	40.00
	GROSS_VALUE	240.00	3,416.00	18,749.20	40.00
	QUANTITY	6.00	16.00	227.00	2.00
2031NEUTRO	NET_VALUE	3,486.00	6,901.80	18,260.29	80.00
	GROSS_VALUE	3,486.00	7,863.60	29,075.24	80.00
	QUANTITY	27.00	38.00	177.00	4.00
2035NEUTRO	NET_VALUE	1,419.00	1,318.00	15,295.52	563.20
	GROSS_VALUE	1,419.00	1,318.00	23,618.98	1,410.00
	QUANTITY	12.00	20.00	257.00	3.00
3100NEUTRO	NET_VALUE	10,030.72	27,939.39	47,347.54	20,726.20
	GROSS_VALUE	10,879.62	29,674.72	126,636.34	22,773.60
	QUANTITY	125.00	339.00	607.00	36.00
3200NEUTRO	NET_VALUE	1,149,926.12	2,939,095.35	2,337,341.89	279,801.56
	GROSS_VALUE	1,159,047.35	2,973,696.19	2,461,289.07	281,267.56



Sistemi di analisi e reporting

1. Il grado di **cambiamento nel modo di lavorare** degli utenti
2. Il grado di **cambiamento nel modo di decidere** dei manager

e quindi

i risultati servono a capire non solo cosa è successo, ma anche **perché**

**COSA CI PIACE PROPORRE ALLE AZIENDE NOSTRE CLIENTI PER
MONITORARE IL MARGINE CLIENTE-PRODOTTO?**



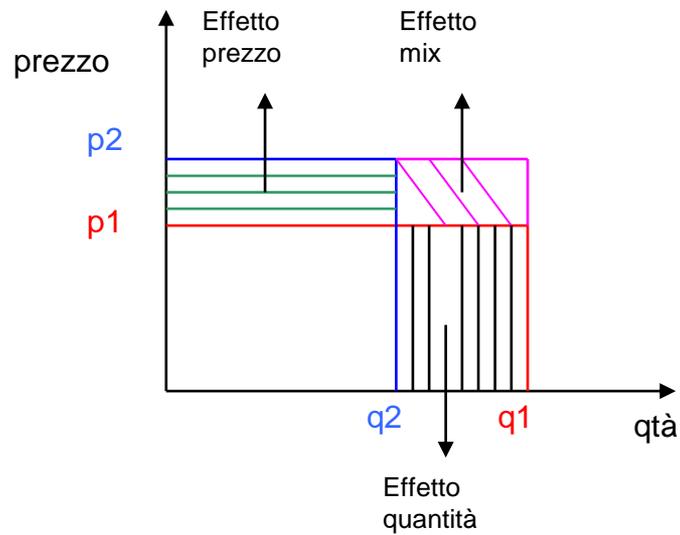
Price & Volume o Cause of Changes Analysis

La “Price & Volume Analysis” e la “Cause of Changes Analysis”
scompongono la variazione di margine tra due periodi in:

- Varianza quantità (o volume)
- Varianza prezzo
- Varianza mix
- Varianza cambio
- Varianza COGS
- Varianza



Come si calcola la P&V?



$$\text{Effetto prezzo} = (p_2 - p_1) * (q_2)$$

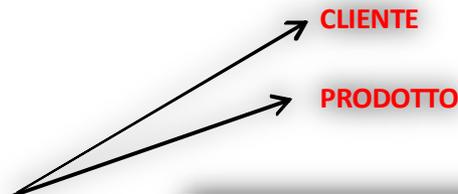
$$\text{Effetto quantità} = (q_1 - q_2) * p_1$$

$$\text{Effetto mix}^* = (p_2 - p_1) * (q_1 - q_2)$$

Un esempio



Come si calcola la Cause of Changes?



Base YAGO	Confronto ACTUAL	Effetto Volume	Effetto Mix	Effetto Prezzo	Effetto Cogs
--------------	---------------------	-------------------	-------------	-------------------	-----------------

Quantità		ACTUAL	MIX ACTUAL	YAGO	YAGO
Prezzo		YAGO	YAGO	ACTUAL	YAGO
Fatturato		CALCOLO	CALCOLO	CALCOLO	CALCOLO
COGS		YAGO	YAGO	YAGO	ACTUAL
Margine		CALCOLO	CALCOLO	CALCOLO	CALCOLO

Un esempio



Il fattore comune tra le due analisi

- risultati si ottengono con l'utilizzo di un motore di calcolo
- valorizzazione dei dati storici
- non si devono dimenticare i campi necessari per tutti i calcoli



A quali domande rispondono

- La mia **politica commerciale** sul singolo cliente è vincente?
- Ho accettato una **riduzione di prezzi**, ho avuto in cambio un **aumento dei volumi**?
- Ho cercato di vendere un **mix più profittevole**, vedo un aumento del margine anche in presenza di una diminuzione dei volumi?
- Un aumento del **costo commerciale diretto**, si è tramutato in un aumento dei volumi o dei margini?
- Sto vendendo di meno perché il mio **prodotto è poco competitivo**?

CAPIRE



Le domande principali

E' utile una reportistica commerciale se non siamo in grado di capire cosa ha determinato il risultato?

no

Siamo in grado di correggere la rotta, se non ho capito perfettamente perché non ho raggiunto le performance sperate?

no

Nella nostra azienda, ci sono tutti i dati che servono per fare analisi più evolute?

SI



Da dove vengono i dati che ci servono?

ERP e PROCESSO DI CLOSING



Il motore di calcolo

I moduli di Controlling degli ERP patiscono:

- tempi di elaborazione:



FATICA



ERRORI



TEMPI

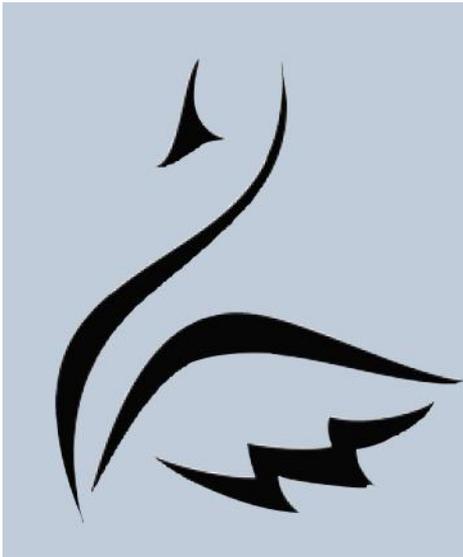


RISCHI



SWAN: Analytic Application

SWAN La soluzione per l'analisi della profittabilità in SAP



Il processo di SWAN

- Estrae e organizza i dati dell'ERP (*connettore certificato SAP*)
- Definisce le query per l'estrazione dei dati da usare come base per le allocazioni
- Definisce le query per la definizione dei driver di allocazione
- Definisce le regole di allocazione
- Permette di inserire Adjustment manuali
- Alloca i costi al massimo livello di dettaglio
- Analizza i dati e permette di decidere
- Traccia tutte le scritture automatiche



COGLI I FRUTTI DEL TUO ERP!

ERP



ERP + SWAN + COGNOS



L'architettura delle nostre soluzioni



Quale risultato?

OGGI



DOMANI ?



Un po' di numeri

7

3

20

100

2

71

1000

250

22



Alcuni clienti



EFFICIENZA

- tempo non più dedicato a processi inutili
- tempo dedicato a controlli inutili
- tempo dedicato a riconciliazioni

CONTROLLO

- capire il perché
- governo dei KPI fondamentali
- simulazioni in tempo reale

RISPARMIO

- semplificazione dei sistemi di controllo
- semplificazione applicativa
- meno canoni di manutenzione



I nostri riferimenti

Mauro Pomer – Unit Manager

mauro.pomer@brainforce.it

Antonio Cossu – Business Development

antonio.cossu@brainforce.it

Rodolfo Montanari – Business Development Centro-Sud

rodolfo.montanari@brainforce.it

www.brainforce.it

<http://swan.soluzionibrainforce.it>



Grazie per l'attenzione

Use **BRAIN FORCE**
for more Value

