

CASE STUDY

CHIESI POLAND SP. Z O.O.

Budżetowanie i Raportowanie w firmie farmaceutycznej



Chiesi Poland Sp. z o.o. to jeden z liczących się na świecie producentów nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązań leczniczych, koncentrujących się na kilku obszarach terapeutycznych obejmujących przede wszystkim choroby układu oddechowego ze specjalizacją w leczeniu astmy i POChP, neonatologię, transplantologię i choroby rzadkie.

Cel wdrożenia i potrzeby firmy

Potrzeby firmy były większe niż możliwości pliku Excel, na którym dotychczas pracowała firma, przez co jego użytkowanie przestało być efektywne. Pliki nie były w stanie odzwierciedlić wszystkich funkcji alokacji, których dokonuje firma w programie SAP.

Wygenerowanie i przetworzenie danych w Excelu było czasochłonne, co wiązało się z irytacją i chęcią zmian, sprawnego obsłużenia procesu budżetowania.

Fakty i liczby:

wdrożenie zrealizowane
w 100% zdalnie

3 wielowymiarowe
modele OLAP

30% wzrost efektywności
pracy dzięki wdrożeniu

wdrożenie zrealizowane
w 2 miesiące!

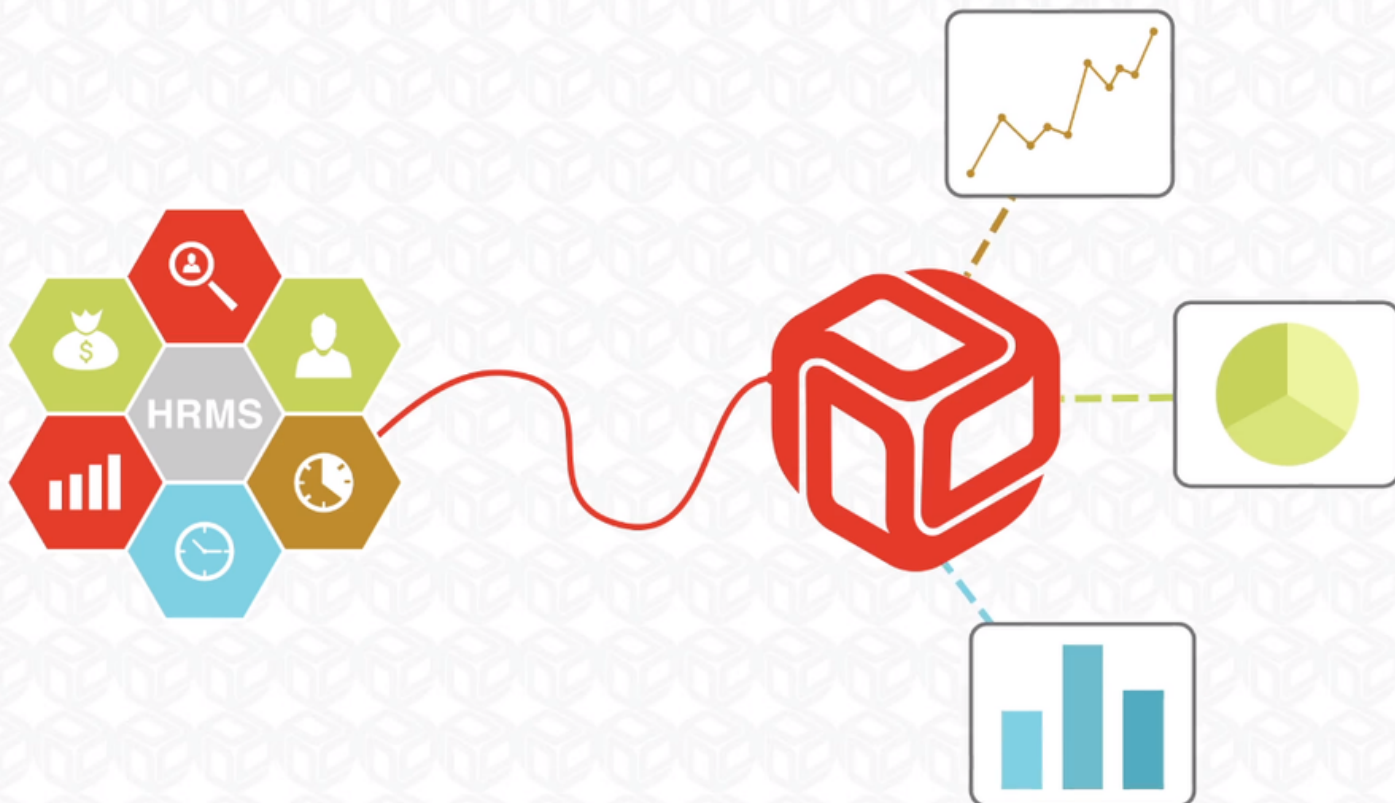
CO ZDECYDOWAŁO O WYBORZE SYSTEMU PROPHIX?

- **Działanie systemu zbliżone do programu Excel.** Przy wyborze firma kierowała się tym, aby nowy system był jak najbardziej zbliżony w działaniu i funkcjonowaniu do Excel'a, ale posiadał większe możliwości. Ważne było, aby użytkownicy szybko mogli odnaleźć się w nowym systemie. Prophix spełnił wszystkie kryteria.
- **Aktywny udział w procesie wdrożenia.** Przedstawiciele firmy chcieli uczestniczyć we wdrożeniu i zdobywać wiedzę, dlatego docenili możliwość pracy warsztatowo-wdrożeniowej, która była przez Solemis oferowana.
- **Dobra cena.** Adekwatna do oferowanych możliwości.



ETAPY WDROŻENIA

1. Analiza funkcjonowania firmy (spotkanie projektowe).
2. Przygotowanie techniczne, instalacja oprogramowania.
3. Gromadzenie danych i budowanie tabeli mapowania danych źródłowych.
4. Budowanie modeli, formatek i procesów
 - realizowane metodą warsztatową z jednoczesnym szkoleniem użytkowników
 - a.) Budowa modelu P&L
 - b.) Budowa modelu SALES
 - c.) Budowa modelu OPEX (Sprzedaż)
5. Podłączenie do źródeł danych i testowanie systemu.
6. Przekazanie systemu do eksploatacji.



WDROŻONE MODELE

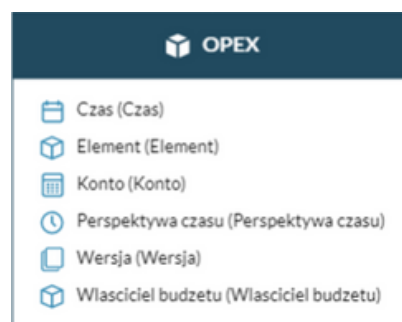
W obszarze zagadnień związanych z analizą i rejestracją danych modele umożliwiają wielowymiarową analizę wykonania, planów i odchyleń w układzie:

MODEL OPEX

W modelu prowadzono mechanizm wielopoziomowego alokowania kosztów rejestrowanych IO (Internal Order) na poszczególne CC (Cost Center), jak również przebiegów grup kosztów pomiędzy wskazanymi CC.

Co zyskała firma dzięki wprowadzonemu modelowi?

- Wymiar "Właściciel budżetu", dzięki któremu każdy z uczestników planowania kosztów, ma możliwość rejestracji planów za te unikalne kombinacje IO i pozycji kosztowej, za które jest odpowiedzialny w obrębie jednego szablonu.
- Możliwość dokładnego odzwierciedlenia wszystkich funkcji alokacyjnych, przez co zwiększyła się efektywność pracy.



MODEL SALES

Zbudowany na podstawie miar potrzebnych do tworzenia szczegółowych planów.

Co zyskała firma dzięki wprowadzonemu modelowi?

- Możliwość porównywania wyników sprzedaży, aby tworzyć efektywne plany i dokładne prognozy.



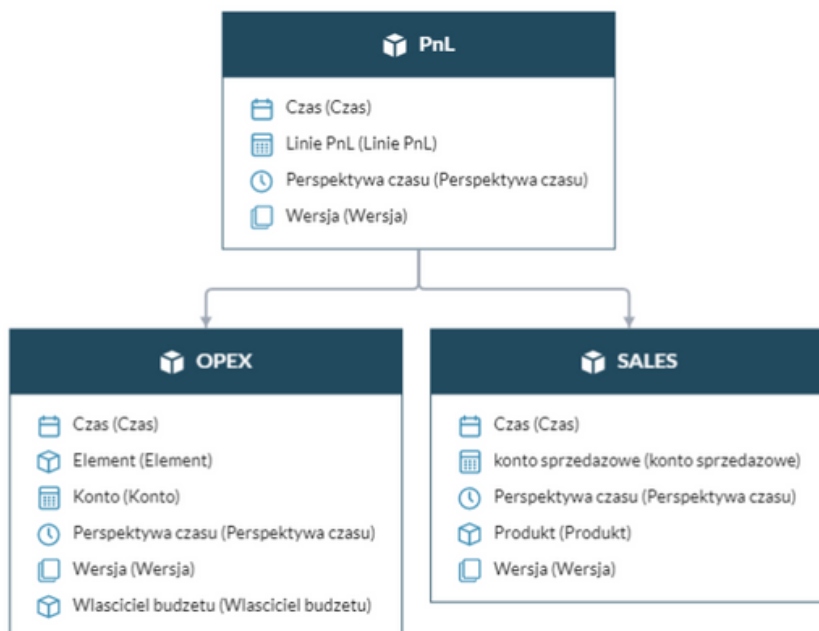
WDROŻONE MODELE

MODEL P&L

Dane w modelu P&L stanowią wynik rejestracji i przekształceń danych zaewidencjonowanych w modelach OPEX i Sales. Nie odbywa się tu bezpośrednia rejestracja planów.

Co zyskała firma dzięki wprowadzonemu modelowi?

- Zautomatyzowane przetwarzanie danych związanych z procesem budżetowania (*moduł work-flow*) przez co dane trafiały do odpowiednich pracowników.
- Czas, dzięki redukcji powtarzalnych zadań.



Wizualizacja modeli wdrożonych w firmie farmaceutycznej

W firmie Chiesi Poland Sp. z o.o. wdrożono system Prophix Version 12.



The screenshot shows the Prophix software interface. The main area displays a detailed budget model for OPEX. The interface includes a sidebar with navigation options and a main grid displaying a list of budget elements and their corresponding values.

| Element | Value |
|---|--------|
| PRELONING | 421(2) |
| właściwość budżetu: | |
| element kontralogowy: (Total_element) Total_element | |
| (04300027) Maintenance Others | |
| (04300042) Rental Costs | |
| (04300049) News & Subscription | |
| (04300048) Stationery & Office | |
| (04300068) Consulting Expenses | |
| (04300069) Database Exp & Sme | |
| (04300031) Software Maintenance | |
| (04300032) Sph Personnel Exp | |
| (04300046) Telecom&Postage | |
| (04300047) Travel & Toll, Rent | |
| (04400004) Other Expenses | |
| (04300048) Travel Expenses | |
| (04300001) Advertisement | |
| (04300006) Congr. Participation | |
| (04300007) Congress & CME Events | |
| (04300014) Expenses for medical | |
| (04300029) Market Research | |
| (04300030) Meeting Expenses | |
| (04300038) Promotional Material | |
| (04300040) Public Relations and | |
| (04300043) Scientific work pubd | |
| (04300033) Gadget Expenses | |
| (04300054) Exp for visual aids | |
| (04300020) FF Meetings & Train | |
| (Total_konto) Total_konto | |

Dashboard 1: Model OPEX w Chiesi Poland Sp. z o.o.

Wizualizacja modeli wdrożonych w firmie farmaceutycznej

Planowanie sprzedaży FORECAST/FORECAST ESTIMATE

| | Forecast sty 2021 | Forecast lut 2021 | Forecast mar 2021 | Forecast kw4 2021 | Forecast maj 2021 | Forecast czer 2021 | Forecast Forecast lip 2021 | Forecast Forecast sie 2021 | Forecast Forecast wrz 2021 | Forecast Forecast paź 2021 | Forecast Forecast lis 2021 |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| regular | | | | | | | | | | | |
| discounted | | | | | | | | | | | |
| Quantity | | | | | | | | | | | |
| Price | | | | | | | | | | | |
| Gross Sales regular | | | | | | | | | | | |
| Gross Sales discounted | | | | | | | | | | | |
| Gross Sales | | | | | | | | | | | |
| % regular | | | | | | | | | | | |
| % discounted | | | | | | | | | | | |
| % DISCOUNT | | | | | | | | | | | |
| discount val regular | | | | | | | | | | | |
| discount val discounted | | | | | | | | | | | |
| DISCOUNT VALUE | | | | | | | | | | | |
| Net Sales regular | | | | | | | | | | | |
| Net Sales @discounted | | | | | | | | | | | |
| Net Revenues | | | | | | | | | | | |

Dashboard 2: Model SALES w Chiesi Poland Sp. z o.o.

P&L PCL_BDG-rzeczy

| | Pre-closing | Forecast | PCL vs FCF | | Budget | PCL vs BDG | | LY | PCL vs LY | | Budget | BDG vs PCL | | recent Estimating | BDG vs FES | |
|----------------------|-------------|----------|------------|---|--------|------------|---|------|-----------|---|--------|------------|---|-------------------|------------|---|
| | 2020 | 2020 | var | % | 2020 | var | % | 2019 | var | % | 2021 | var | % | 2022 | var | % |
| Net sales | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COGS | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gross Profit | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Promotional | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Field Force | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Marketing | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sales Adm Distr | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total commercial exp | | | | | | | | | | | | | | | | |
| R&D | | | | | | | | | | | | | | | | |
| G&A | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Opex | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EBIT | | | | | | | | | | | | | | | | |

Dashboard 3: Model P&L w Chiesi Poland Sp. z o.o.

Korzyści i uzyskane efekty

30% wzrost efektywności pracy i sprawności przekazywania danych

- Spójne, precyzyjne i uporządkowane dane.
- Szybkie wykrywanie błędów.
(możliwość przeglądania również danych archiwalnych)
- Automatyzacja powtarzalnych zadań.
- Oszczędność czasu.
- Dane w czasie rzeczywistym, nie trzeba czekać na wykonanie ruchu i pracy przez innego pracownika.



"Wdrożenie dość nietypowe, ponieważ odbyło się w czasie pandemii, w 100% online. Czy współpraca online wpływała na efektywność działań? Zdecydowanie nie, wszystko przebiegło sprawnie i bardzo szybko. System udało się wdrożyć w 2 miesiące!"

IWONA ŁUPIŃSKA - MIRKA
FINANCIAL CONTROLLER W CHIESI POLAND SP. Z O.O.

Wybierając Prophix decydujesz się na światowej klasy rozwiązanie



O systemie Prophix



System do **controllingu, budżetowania i prognozowania**, będący połączeniem wysokiej funkcjonalności końcowej z niskim całkowitym kosztem posiadania oraz najszybszym procesem wdrożenia w swojej klasie. PROPHIX stał się niezastąpionym **narzędziem pracy tysięcy controllerów i finansistów na całym świecie**. Klienci wykorzystują PROPHIX do dostosowywania celów strategicznych w stosunku do planów taktycznych, jak również do codziennego monitorowania wskaźników KPI oraz raportowania zarządczego i analizy odchyleń.

ZAUFALI NAM RÓWNIEŻ...



Solemis Group Sp. z o.o.

Ulica: Kłajpedzka 7f 81-533 Gdynia

Tel: 58 661 22 22

Mail: info@solemis.com

Dział handlowy: 603 371 400

Dział marketingowy: 660 799 828