

Situace

- Společnost Siko dlouhodobě provozuje systém SAP ERP a SAP BW pro operativní a strategický reporting a plánování. Vzhledem k nedostatečné uživatelské přívětivosti plánování v prostředí SAP BW bylo v roce 2019 rozhodnuto o zavedení nové plánovací platformy v prostředí SAP Analytics Cloud.
- Plánovací proces nebyl kompletně systémově pokryt, mnoho aktivit se provádělo ručně pomocí Excelu.
- Nový plánovací nástroj má za úkol nejen celý proces sjednotit do jednoho prostředí, ale také optimalizovat vnitrofiremní procesy, aby plánování bylo co nejefektivnější.

Výzvy

- V současnosti (2021) se jedná o nejrozsáhlejší plánovací projekt v prostředí SAP Analytics Cloud v ČR.
- Plánování probíhá ve velkém detailu – nákup a prodej se plánuje v detailu jednotlivých artiklů.
- Nutnost přizpůsobit a v některých oblastech úplně od začátku nastavit vnitrofiremní procesy.
- Uživatelé zvyklí na Excel musí přijmout nové uživatelské prostředí.

Řešení

- Projekt je rozfázován na 3 etapy ve kterých se postupně nastavují tyto oblasti plánování:
 - 1. etapa** – Plán financí (výsledovky), HR a prodeje (v detailu sortimentních kategorií).
 - 2. etapa** – Plán investic, prodeje a nákupu (v detailu artiklu).
 - 3. etapa** – Plán logistiky, marketingu, cashflow.
- Využití jak plánovacích „stories“, tak také specifický vývoj zákaznických aplikací pomocí Application Design.
- Vzájemné propojení jednotlivých plánovacích oblastí, např. výstup plánu HR / prodeje je dílčím vstupem do plánu financí (výsledovky).
- Sledování KPI jednotlivých skupin profesí na základě naplánovaných prodejů na konkrétních pobočkách a sortimentních kategoriích.
- Alokace měsíčního plánu prodeje do detailu jednotlivých dnů na základě historické sezonality => možnost reportingu „ke dni“.
- Celý plánovací proces je podporován pomocí workflow.

Benefity

- Sjednocení všech oblastí plánování do jednoho nástroje – data leží na jednom místě.
- Plánovací proces je možné sledovat a řídit.
- Kromě plánování hodnot je umožněno zadávat komentáře k jednotlivým buňkám nebo také celým reportům.

Budoucí plány a rozvoj řešení

- SAP Analytics Cloud si zákazník sám rozšiřuje pro reporting dalších zdrojů dat (CRM).
- V případě nasazení S/4HANA může SAP Analytics Cloud sloužit jako dashboarding nástroj pro S/4HANA reporting

The screenshot displays a complex SAP Analytics Cloud dashboard. At the top, there are navigation tabs for 'Current Date', 'Personnel', 'Material', 'Finance', 'Sales', and 'Marketing'. The main area is divided into several sections: 'Personnel' (with a table for 'Personnel' and 'Personnel' columns), 'Material' (with a table for 'Material' and 'Material' columns), and 'Finance' (with a table for 'Finance' and 'Finance' columns). The bottom section shows a detailed table with columns for 'Version', 'Pro...', 'Cat...', 'Sortiment', 'Skupina zákaznická', 'Prodejní kanál / pobočka', and 'OBDOBÍ'. The table contains multiple rows of data, including dates and numerical values, representing different planning scenarios and categories.

Odvětví

- Retail

LoB

- Finance
- Controlling
- Nákup/Prodej
- HR
- Investice
- Marketing
- Logistika

Zákazník

- Siko Koupelny a. s.

Sídlo

- Praha, Česká republika

Produkty a služby

- Provozovatel největší specializované sítě vybavení pro koupelny, kuchyně a nově také dveře. Více než 40 prodejen po celé ČR

Počet zaměstnanců

>900 (2020)

Obrat

>3 miliardy (2020)

Systémové prostředí

- SAP Analytics Cloud
- SAP ERP 6.0, SAP BW 7.50

Reference

- Miloslav Bašta – ředitel IT