



Når ERP og Excel ikke er godt nok

Ole Møller Madsen, CSO & Partner, +45 2069 4455, omm@cognitech.dk

Danmarks førende IBM Analytics Partner

- Stiftet efter Management Buy out
 - Tidligere Data & AI division i EG/DXC
 - Partnerejet med 6 partnere. I dag 20+ medarbejdere
 - Stor erfaring indenfor BI, Analytics & CPM
- Rådgivning, implementering og værdiskabelse
- Primært fokus på IBM's markedsledende løsninger
 - Business Intelligence
 - Business Analytics
 - Financial Planning & Analysis: Budget/forecast og finansiell konsolidering
- Data Warehouse erfaring på MS, IBM og Oracle
- Data Science/AI/ML på MS, IBM Watson og Open Source teknologier

Gold
Business
Partner

IBM



CogniTech Løsningsområder



Krav til analyseberedskabet i dagens virksomheder

Udfordringer med ERP og Excel

- Agilitet og mulighed for at beregne mange scenarier / simuleringer / store regnekraft
- Én integreret samlet løsning med mange modeller. Ændringer slår øjeblikkeligt igennem i hele modellen.
- BI rapportering på én version af sandheden f.eks. Data fra mange kilder samlet i ét DW
- Governance / sikkerhed
- Sikker processtyret dataindsamling til konsolidering af data (ESG, Finansielle tal, HR.....)
- Vedligehold og udvikling skal kunne laves i Finance. Minimal konsulent/IT involvering
- Excel er et produktivitetsværktøj. Ikke en applikation og ikke et udviklingsværktøj
 - Vi bruger ofte Excel som frontend!
- Kundeeksempler på de næste slides:



Enklere ERP implementering når FP&A tænkes ind fra start

Hvornår er det bedst? Så tidligt som muligt 😊

- Flere eksempler på, at kunden er gået live med budget inden Go live på ERP
 - Så kan der følges op på budget/realiserede tal fra dag ét
 - Ascendis Pharma og Lærernes Brandforsikring
- Løft kompleksitet ud af ERP og lav det i FP&A værktøjet.
 - Eksempler på kunder der har "specielkodning" i gammelt ERP som forhindrer dem i at lave standard implementering/opgradering. XL-BYG
 - Nødvendige specialprocesser kan understøttes uden for ERP på en enkel måde.
- Rigtige transaktionskoder på således at konsolidering kan automatiseres meget mere.
- Historik i DW/BI/FP&A giver mindre konvertering
- Kontinuitet i rapportering. Indarbejdede KPI'er fortsætter på nyt ERP
- Tænk "BETTER TOGETHER" inden man tvinger processer "ned" i ERP



Simulering / Scenarier og What-If

Her er FP&A på hjemmebane

- Prissimulering / kunderentabilitet flyttet helt ud til sælgeren
 - Kunde i Retail. Sælgere kan simulere ændringer i f.eks. Leverancehastighed, Ordreafgivelsestidspunkt, Flexibilitet.... Og leverandør/kunde kan få bedre priser baseret på den reelle cost. Der opstår Win-Win ved gennemsigtighed. Meget god ROI i denne case.
- ABC model på hele processen
 - Linak kan følge produkt rentabilitet i hele kæden fra indkøb til levering over en række IT systemer på alle varenumre og simulere på alternativer. De simulerer pt. meget på prisstigninger.
- Når hele virksomhedens model er lavet kan alt simuleres: Bolia.com
- Behov for flere og flere scenarier Brexit, Corona, Forsyningsproblemer, Ukraine, Prisstigninger....
Vi har kunder der arbejder med anker budget og en række scenarier og de skifter løbende fokus. Men realiserede tal flyder konstant ind i analysemodellen.



Fra Årligt Budget til Månedligt Rolling Forecast

Ny Planning-løsning baseret på rolling forecast

Udfordringen

- For mange brugere er involveret i budget-processen.
- Det er for tidskrævende og resultatet for usikkert.

Proces

- Anvendelse af historisk data til at bygge mere præcise forudsigelser.
- Implementering af automatiserede processer og økonomiske prognoser gennem AI, Machine Learning og IBM Planning Analytics.

Løsning

- Udarbejdelse af et ankerbudget og derefter månedlige rull
- Fokus på brugervenlighed

Resultater

- Fra 1000 til 200 timer/år
- 5 gange mere effektiv ved at transformere til et månedligt rolling forecast
- Højere kvalitet

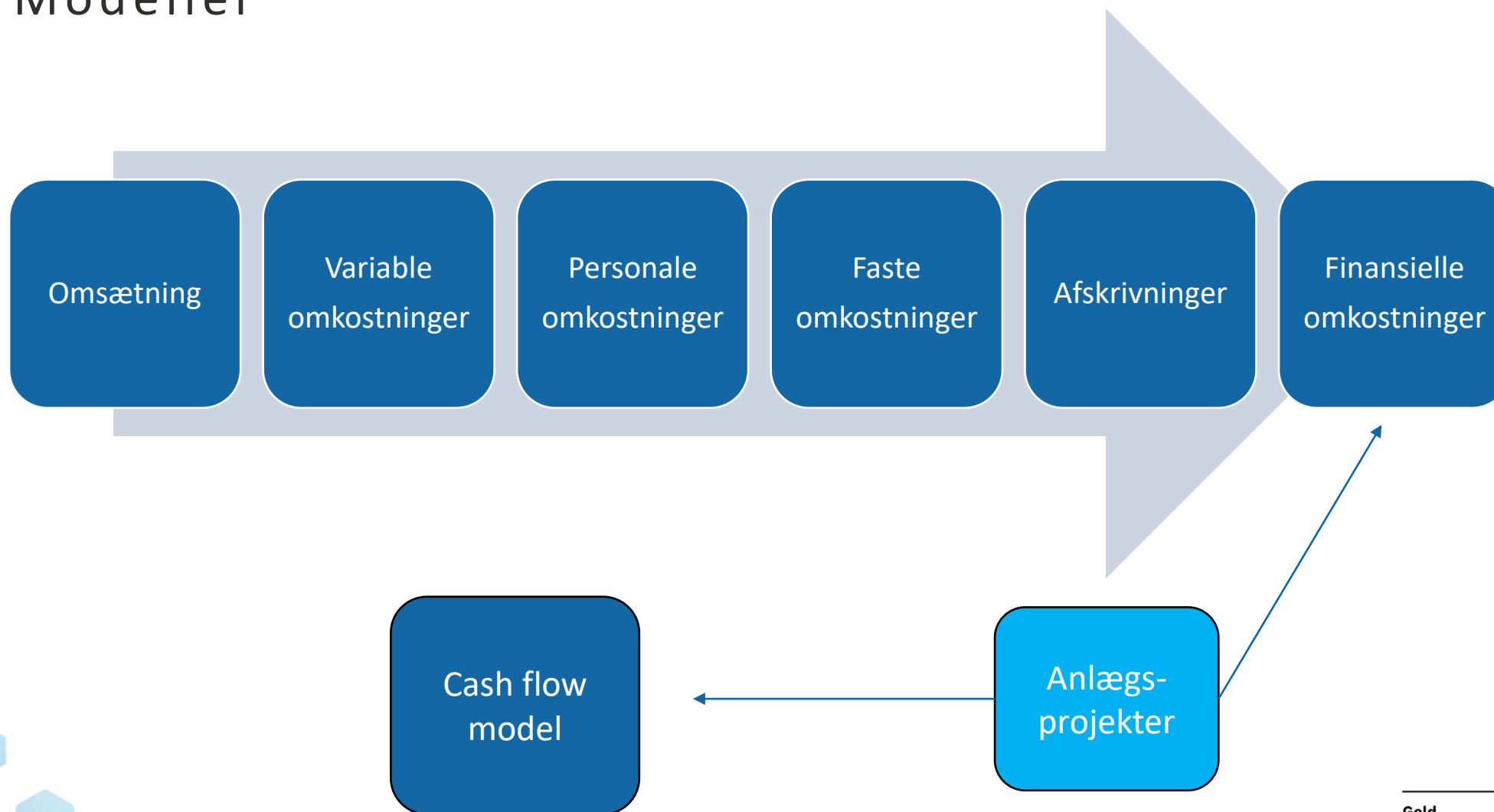
Metode: Supervised learning
Teknik: Tidsserieanalyse med eksogen variabel
Platform: IBM Planning Analytics / R



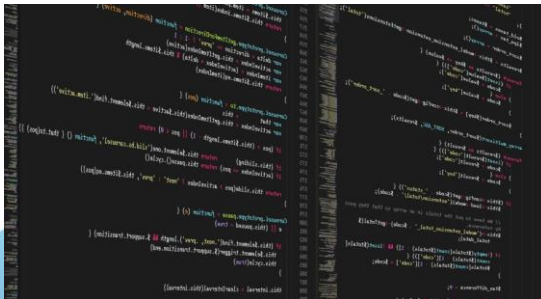
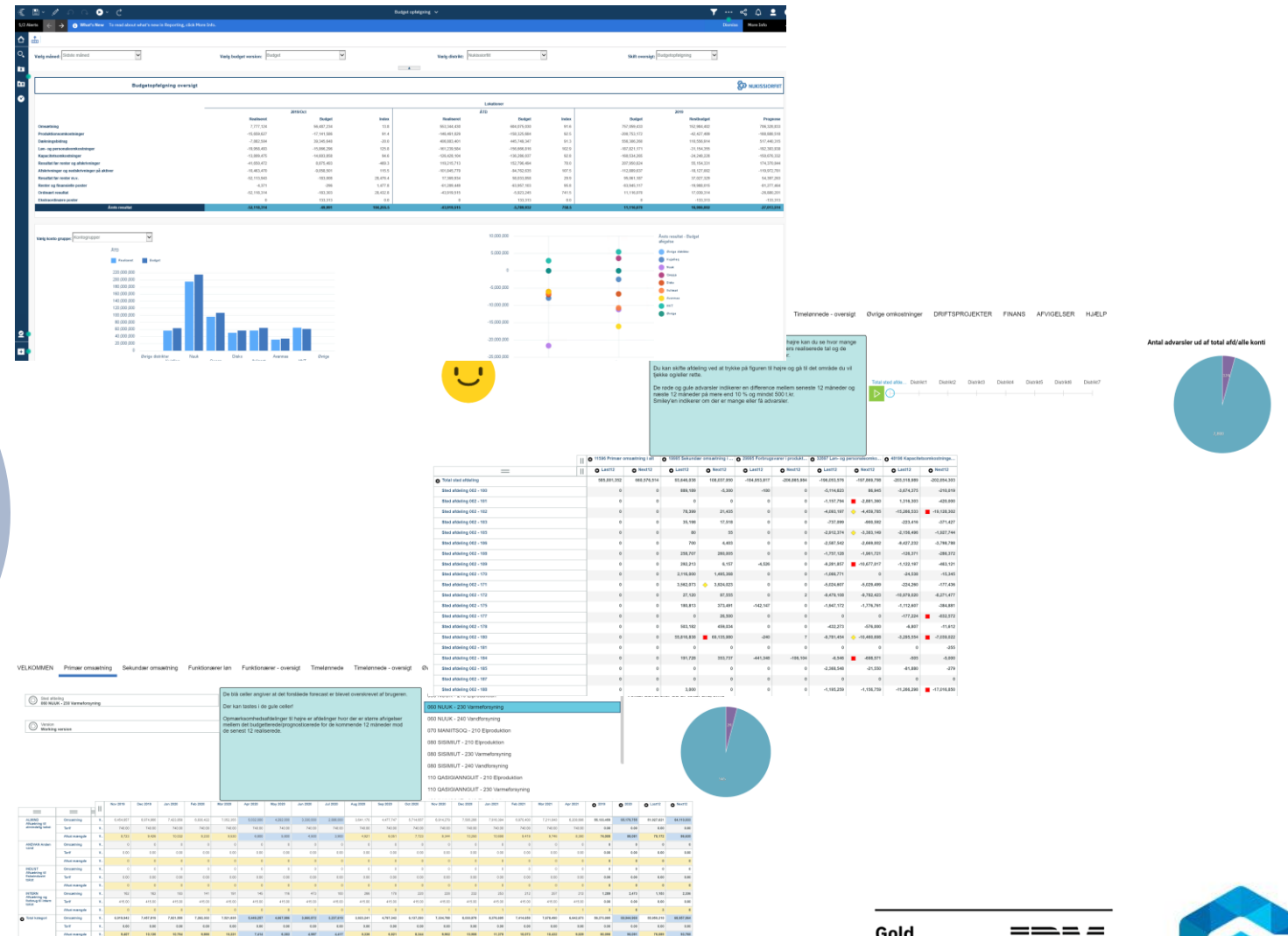
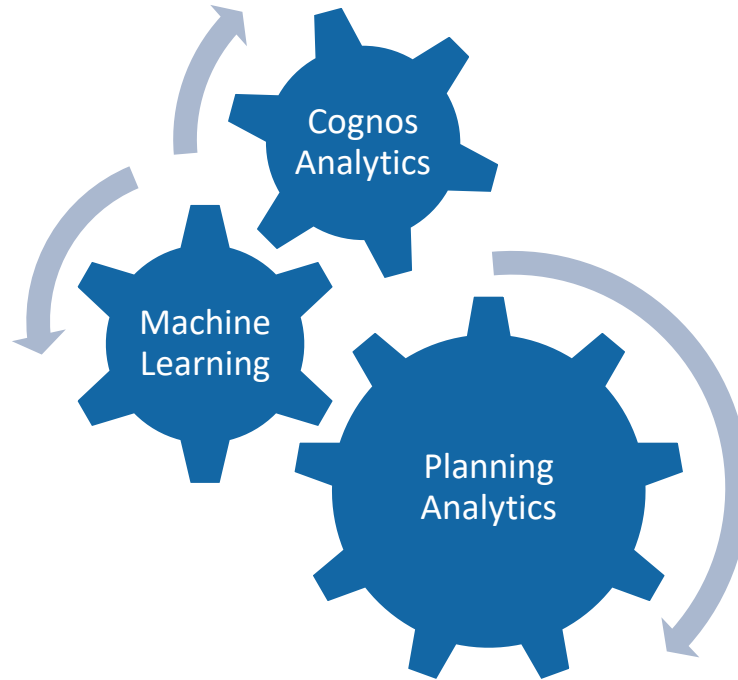
Vi har virkelig skabt noget, som er værdiskabende kvalitet, og det er fedt.

Claus Andersen-Aagaard, Daværende Økonomidirektør

Modeller



Løsningen på ét billede



Opkøbsstrategi: Integration af nye virksomheder

- Alle datterselskaber på samme ERP system/version er ikke gjort over night
 - Hvis man nogensinde når det 😊
- BI / CPM / Dataplatform er skabt til at integrere mange datakilder hurtigt
 - Mapning af kontoplaner og rapportering/konsolidering af nye selskaber på under 30 dage!
 - Sikre ensartet rapportering/analyse én måned efter opkøb og derefter løbende månedsrapportering.
- Eksempler: EG, AO Johansen, Dagrofa Food Service



Vil I vide mere så besøg vores stand

- Få Whitepaper om enklere ERP implementering
- Kundereferencer på de næste sider hvis vi når det😊



CogniTech kunder

Detail



Transport & Logistik



CogniTech kunder

Forsyning I Energi



CogniTech kunder

Handel | Service | IT



ATERA



CogniTech kunder

Produktion

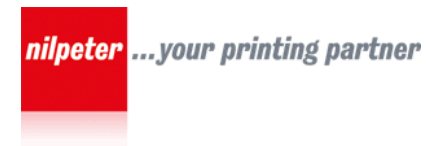
micatronic

schouw+co

Faerch



FRONTMATEC



CogniTech kunder

Biler



Medicinal | Reguleret industri



Bygge & Anlæg



Vil I vide mere så besøg vores stand

- Få Whitepaper om enklere ERP implementering

