

Cognos Performance

11 november 2009

Martijn van der Woerd

Divisie Controller

sodexo

Making every day a better day

"One stop shopping"
voor operationele
analyse, verantwoording
& forecasting

Opbouw presentatie



1. Sodexo
2. Uitdaging & doelstelling
3. Aanpak
4. Uitkomsten
5. Toekomst
6. “Lessons learned”



Internationaal

Opgericht in 1966 in Frankrijk

355.000 medewerkers

132 nationaliteiten

30.600 locaties

80 landen

€ 13,6 miljard omzet



Nederland

Sodexo B.V.

Sodexo Altys B.V.

Sodexo Prestige B.V.

1.350 locaties

350.000 gasten per dag

6.500 medewerkers



Karakteristieken

Gedecentraliseerd

Budget verantwoordelijkheid laag
in organisatie bij Non Financials

Sterke verschuiving van Financial
acc. naar Management acc.

Focus op werkkapitaal



Uitdaging

ICT

SAP als rapportage systeem

Oude versie Hyperion

Stijgende licentie kosten



Business

Hoge drempel in gebruik

Enkel P&L

Beperkingen Man. Acc.

1 x Per maand ververst

Vastlegging op GL acc. ipv. Doc.

Wensen

ICT

SAP gebruikers factor 4 omlaag

Harmoniseren systeemlandschap



Business

Front end / Web based

Autorisatie

Dagelijkse verversing

Bundeling P&L/Balans/Overige data

Integratie Forecast

Doelstellingen

1. Gericht op (Non) financial eindgebruiker.
2. Één versie van de waarheid voor zowel financial- als management accounting.
3. Integratie:
 - Systemeemlandschap
 - Rapporten tbv. de business performance cyclus
 - Budget, forecast & rapportage



Project 13 (a+b+c)



1. Controlling heeft de lead, Divisie Controller eindverantwoordelijk.
2. Geen stuurgroep, klankbord groep, ambassadeurs,
4 man is genoeg.
3. Afstemming van issues via maandelijks MT.
4. Keiharde scope, uitgekauwd functioneel ontwerp, rapporten door eindgebruikers in Excel gedefinieerd.
5. Toegewijde technische consultants die debet van credit kunnen onderscheiden.
6. Er kan nooit genoeg getest worden.
7. Wees terughoudend in het communiceren van deadlines ("Under promiss & Over deliver").



Salami tactiek



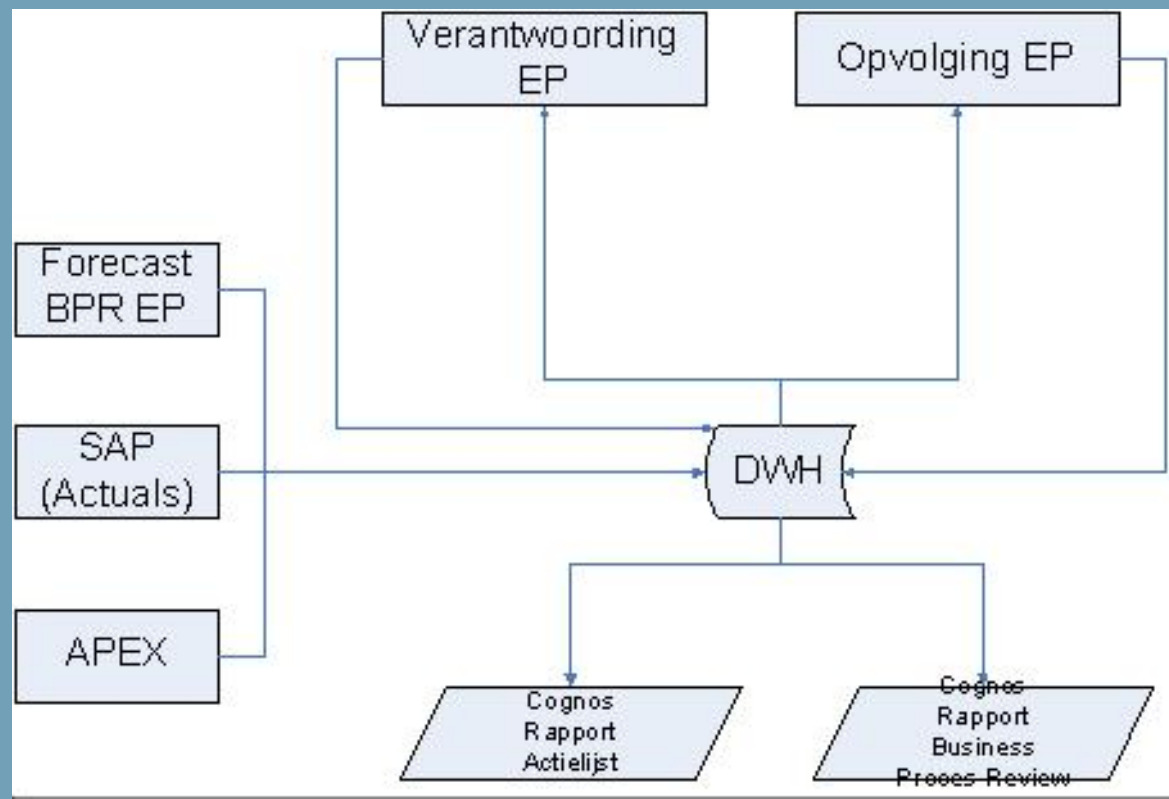
1. FBI 1 Standaard rapportages 4 maanden
2. EP 1 Budget 2 maanden
3. EP 2 Forecast 2 maanden
4. FBI 2.1 Complexe rapportages P&L
5. FBI 2.2 Complexe rapportages Overig 6 maanden
6. FBI 2.3 Kubus
7. FBI 3.0 BPR proces 4 maanden



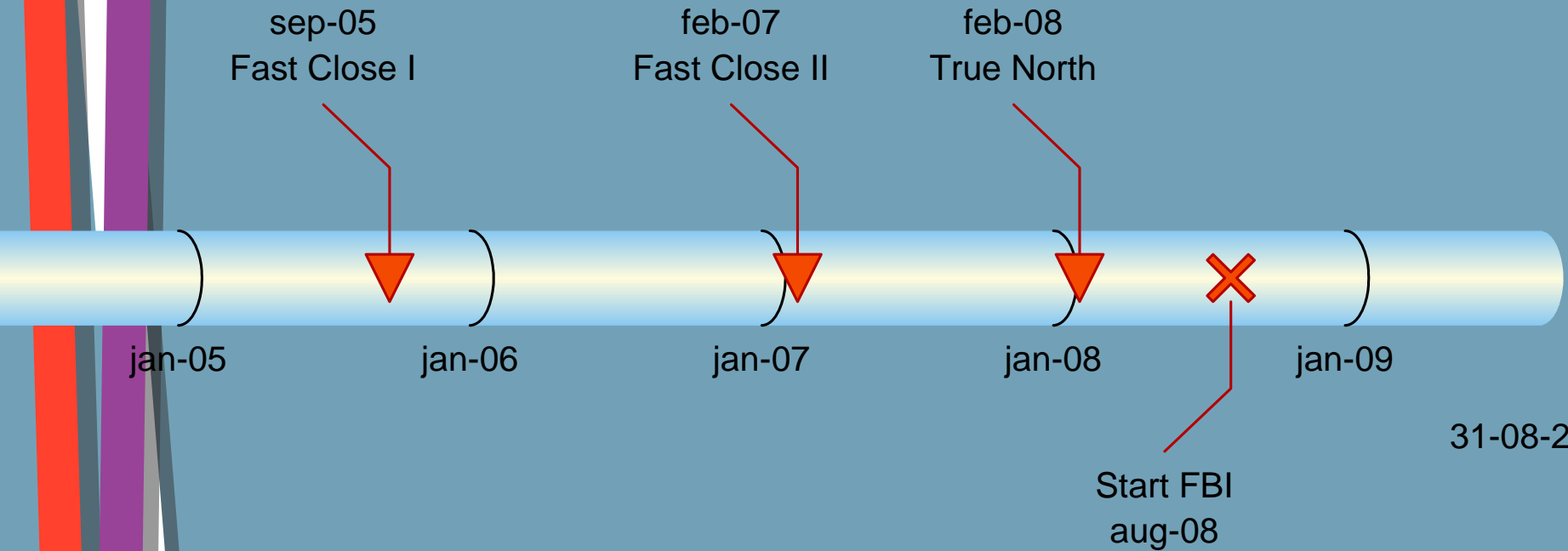
BPR Proces (Business Performance Review)



1. Maandelijkse analyse per locatie op 13 vastgestelde KPI's
2. Toetsing obv. vastgelegde bandbreedtes
3. Verantwoording in EP
4. Rapportage vanuit BI



Voorwerk al grotendeels gedaan



“Dakpansgewijs”

Id	Taaknaam	Begindatum	Einddatum	2008					2009							
				aug	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug
1	FBI 1 – Stand.rap.	01-08-2008	31-12-2008	█												
2	EP - Budget	03-11-2008	15-01-2009				█									
3	FBI 2 – Compl.rap.	01-12-2008	01-07-2009					█								
4	EP - Forecast	02-03-2009	01-05-2009							█						
5	FBI 3 - BPR	03-03-2009	20-08-2009							█						

Doelstellingen

1. Gericht op (Non) financial eindgebruiker.
2. Één versie van de waarheid voor zowel financial- als management accounting.
3. Integrale
Systeemlandschap
Rapporten tbv. de business performance cyclus
Budget, forecast & rapportage



+++

Uitrol met zeer beperkte instructie.

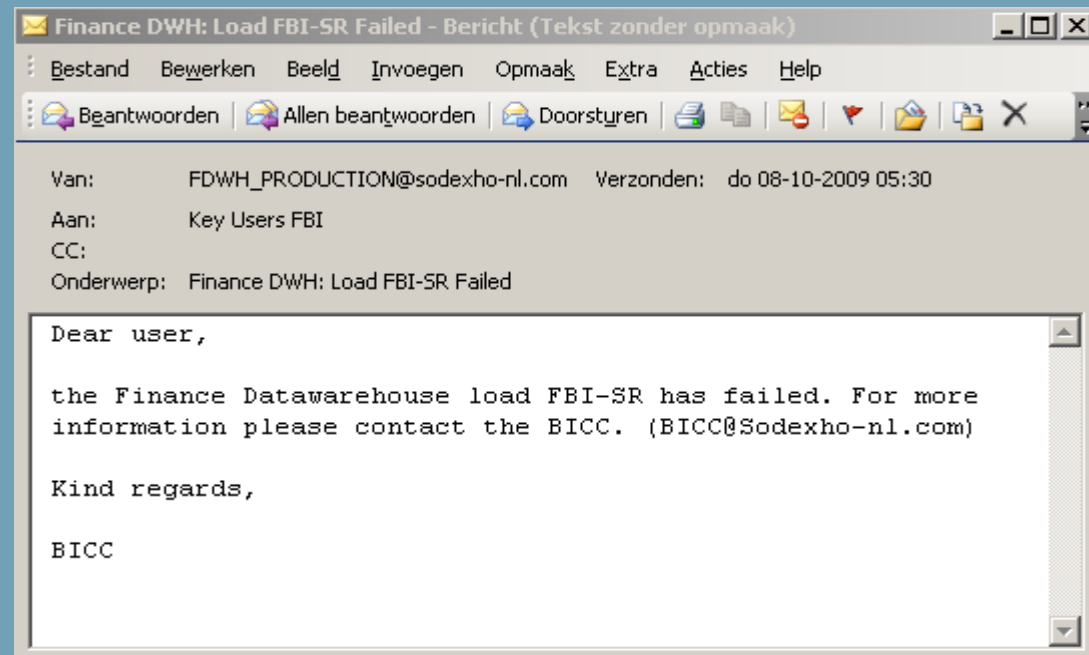
Regiodirecteuren die met laptop op het financieel review verschijnen ipv. hardcopy set cijfers.

Sterke reductie Excel rapportages.

Top Down Forecast bottom-up onderbouwd

-/-

Grote
afhankelijkheid
1 systeem



Lessons Learned / Do's & Don'ts



Keuze hierarchy luistert nauw (workflow wijkt af van consolidatie)

Vastlegging business rules (meerdere packages)

*Afhankelijkheid hardware
(definieer vooraf eisen mbt. verversing
& performance)*



Komend jaar

Geen grote projecten

Uitnutten huidige datamarkt (Query Studio)

Langere termijn

Invloed / relatie tussen KPI's onderling zichtbaar maken

Klantrapportages / factuurspecificaties