



SANOFI AVENTIS IN CIFRE **(dati riferiti all'esercizio 2007)**

È presente in più di 100 paesi nei cinque continenti con circa 100.000 collaboratori.

Nel 2007 ha realizzato un fatturato consolidato di 28 miliardi di euro.

La Ricerca è uno degli assi strategici del Gruppo, con 19.000 ricercatori impegnati in oltre 25 centri all'avanguardia e gli investimenti ammontano a 4,5 miliardi di euro.

I prodotti di riferimento del Gruppo riguardano il settore Etico, con specialità in tutte le Aree Terapeutiche, oltre a prodotti OTC (in evidenza i più noti) e Generici.

Sanofi-aventis, con la collaborazione di BGP Management Consulting, ha reingegnerizzato tutti i processi di pianificazione strategica relativi alle vendite, costi variabili e costi fissi pervenendo così al Risultato Economico di Budget. Inoltre, con BGP è stata estesa la pianificazione strategica all'area Patrimoniale e Finanziaria.

Sanofi-aventis è il primo gruppo farmaceutico in Europa ed uno dei più importanti a livello mondiale.

In Italia, sanofi-aventis rappresenta la prima azienda farmaceutica a livello nazionale, con oltre 1.249,6 milioni di Euro di fatturato.

L'Italia è il 5° paese del Gruppo sanofi-aventis per giro d'affari dopo USA, Francia, Germania e Giappone e nel Nuovo Centro Ricerche di Milano, sono impegnati circa 70 addetti di cui oltre la metà sono ricercatori italiani dedicati all'individuazione di nuove molecole per lo sviluppo di farmaci innovativi.

PROFILO - SEPIA

Il Progetto "SEPIA" (Simulation tool for Europe countries should facilitate Planning and Interaction between Marketing and Finance, for better Accuracy) coinvolge tutti i processi di Marketing e di Controllo di gestione. La sua complessità è pertanto dovuta sia alle differenti aree aziendali interessate sia alla numerosità e differenti obiettivi degli attori coinvolti.

Sulla base delle direttive della casa madre Francese ogni anno il Marketing è chiamato alla pianificazione degli obiettivi di vendita coinvolgendo tutti i responsabili di Brand.

Una volta approvati gli obiettivi di vendita vengono definiti i costi di vendita ed i costi di struttura della company italiana.

In sintesi si giunge così ad un'analisi di profittabilità per prodotto ed ad un Budget d'Esercizio.

I risultati italiani prospettici vengono inviati alla Casa Madre francese per essere nuovamente discussi e variati.

Il processo ha pertanto frequenti reiterazioni fino alla definitiva approvazione del Budget del Gruppo.

case history

PROGETTO - LEGAL FINANCIAL PLAN

Il Progetto "Legal Financial Plan" riguarda l'aspetto economico patrimoniale della società rivisti in ottica finanziaria.

Gli obiettivi del Controllo di Gestione e del Marketing divengono obiettivi dell'Area Finanza in modo da portare tutte le aree direzionali a perseguire un unico obiettivo comune.

Pertanto i valori economici visti in precedenza vengono rielaborati, i valori patrimoniali vengono pianificati nel lungo periodo dando rilevanza agli aspetti finanziari. Infine viene redatto un prospetto di Free Cash flow previsionale.

PROGETTO - OTHER BUSINESS

Il Progetto "Other Business" completa la gestione strategica monitorando anche gli altri Business. In particolare vengono pianificate le vendite intercompany che vanno a completare le simulazioni strategiche sui ricavi di gruppo.



SOLUZIONI IMPLEMENTATE SAP-BW-SEM

Tutti i processi precedentemente esposti hanno trovato supporto informatico nella soluzione SAP BW SEM. BGP Management Consulting ha reingegnerizzato questi processi in stretta collaborazione con il Controllo di Gestione e l'area dei Sistemi Informativi di Sanofi Aventis in modo da realizzare una soluzione software in equilibrio tra le esigenze strategico manageriali e quelle di gestione di una adeguata piattaforma informatica.



PERCHE' VIENE SCELTA BGP

BGP Management Consulting viene scelta per le conoscenze dei processi di pianificazione strategica nelle varie aree aziendali e per le forti competenze informatiche nel campo della Business Intelligence.

sanofi aventis

COSA DICE IL CLIENTE

La soluzione SAP BW SEM implementata da BGP Management Consulting ha consentito una comunicazione in tempo reale tra le differenti aree aziendali. Gli obiettivi possono essere costantemente confrontati con i risultati raggiunti consentendo tempestivi interventi nelle strategie di marketing.

La soluzione si è adeguata con semplicità ai cambiamenti organizzativi seguendo le nuove linee guida del modello di controllo.



I RISULTATI

Ogni nazione europea ha risolto in modo autonomo la gestione della pianificazione delle vendite, la programmazione dei costi fissi, il monitoraggio della profittabilità di prodotto ed il calcolo dei risultati reddituali.

Ogni nazione è stata successivamente invitata a condividere le modalità di risoluzione scelte con la casa madre francese e con le altre nazioni.

In tale contesto i risultati dell'Italia sono stati molto apprezzati sia nella logica processuale che nella completezza della piattaforma informatica. Vincendo la volontà del CIO di far confluire tutte le informazioni ed i dati aziendali in un unico Sistema di Business Intelligence, diventando l'unico riferimento aziendale per qualsiasi necessità di analisi.

case history

La simulazione dei prezzi di mercato considera tutti gli elementi che possono impattare il "Prezzo" come gli sconti, extrasconti ecc.

Intrecciando la simulazione sui prezzi con una simulazione quantitativa è possibile monitorare gli effetti sul Fatturato Obiettivo.

I differenti risultati di Fatturato, sottraendo il costo del venduto, consentono di ottenere simulazioni sul primo margine di prodotto.

La simulazione viene utilizzata anche per misurare il risultato di azioni strategiche nell'ambito dei costi fissi.

Anche l'area Patrimoniale e Finanziaria può godere delle stesse funzionalità di simulazione completando così il quadro prospettico di pianificazione strategica.

Pertanto è facilmente desumibile che i risultati raggiunti sono misurabili in termini di monitoraggio dei risultati traggendoli agendo sulle diverse "leve" aziendali. La reportistica realizzata per evidenziare gli effetti più importanti di tali "leve" diviene un indispensabile strumento per il management.



BGP MANAGEMENT CONSULTING SPA

Milano - Via F. Cavallotti, 15 - 20122 Milano - Italia

Roma - C.so D'Italia, 92 - 00198 Roma - Italia

Mestre - Via Zandonai, 6 - 30174 Mestre-Terraglio (VE) - Italia

Tel. +39 02 45475350 - Fax +39 02 45475349 • E-mail: info@bgp.it - Web: www.bgp.it

