

# **S&T iskustva, izazovi i rizici SAP implementacije u javnom sektoru**



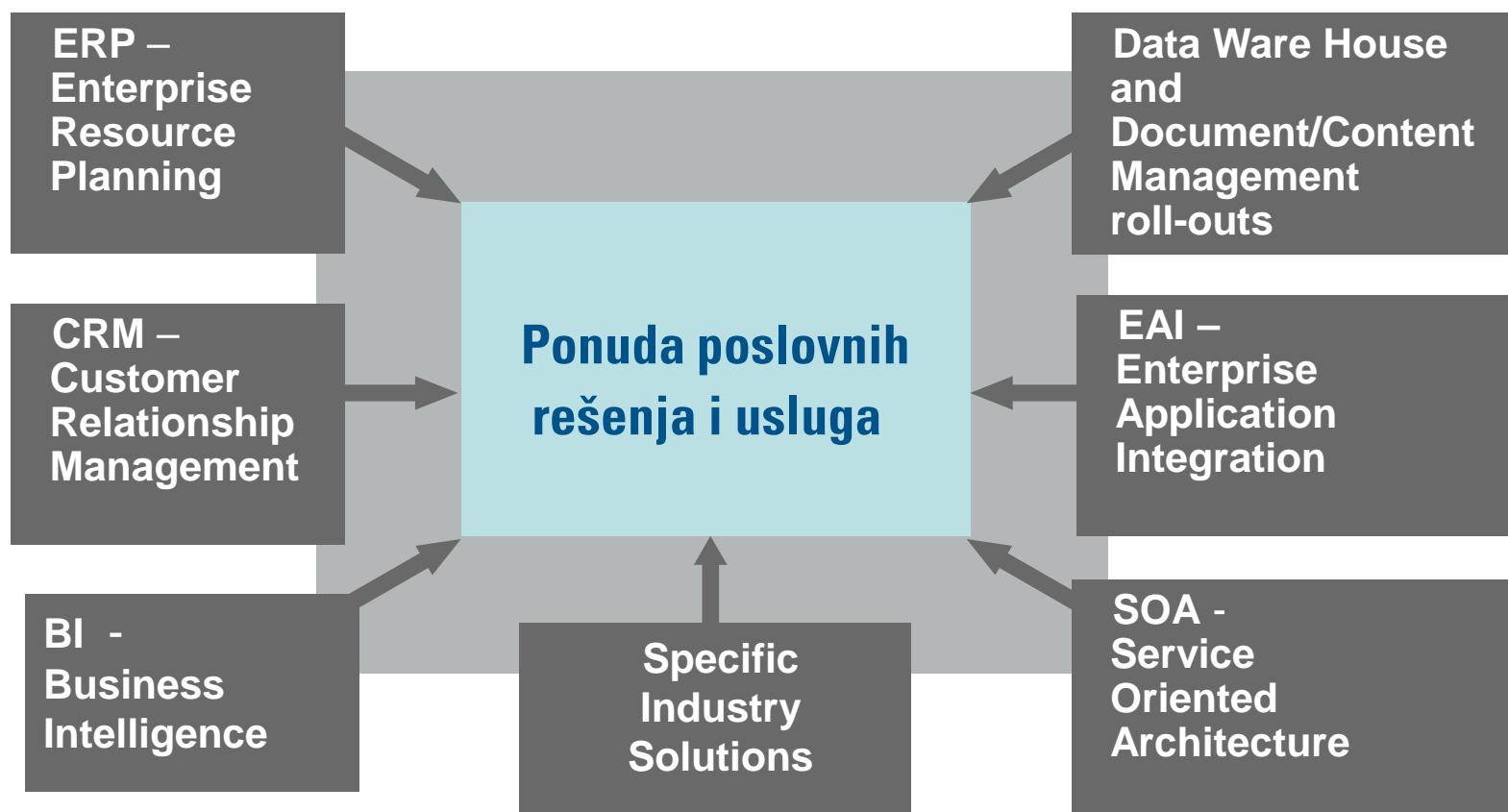
Novi Sad, 11.11.2009.

**we  
improve  
IT**

[www.snt.rs](http://www.snt.rs)

U okviru sektora Poslovna rešenja, nudimo čitav spektar podrške korisnicima, od analize i individualnog konsaltinga pa sve do implementacije i pokretanja kompleksnih IT projekata, u skladu sa našim motom

**"We improve IT"**



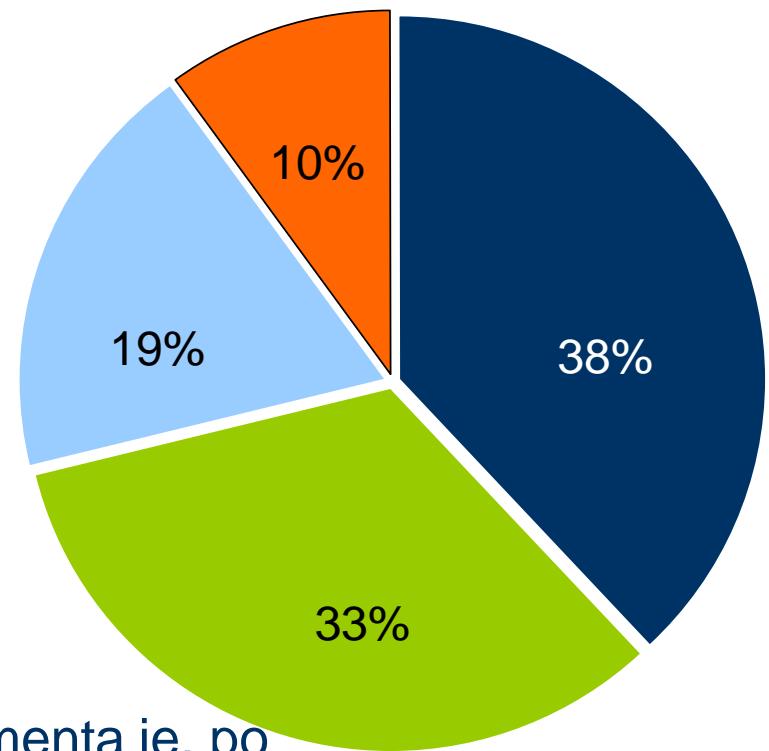
Najznačajniji aspekti SAP implementacije, prema analizama IT analitičara kao što su IDC, Forrester Research i Gartner:

- **Poslovna ekspertiza**  
Ekspertiza u poslovnim procesima i strateškom kosaltingu kao dodatak tehničkom dizajnu i veštinama implementacije
- **Ekspertiza po vertikalama**  
Suštinsko poznavanje industrijskih vertikala
- **Implementacija**  
**Veštine** Implementacije i upravljanja projektima baziranih na SAP metodologiji
- **Post implementacija**  
Usavršeni post-implementacioni procesi treninga i edukacije
- **Globalno prisustvo**  
Značajna baza konsultanata lociranih po celoj Evropi
- **Pristupačna regionalna isporuka**  
Resursi isporuke raspoređeni po celom regionu

## Najvažniji "SAP" izazovi i rizici

Najveći izazovi sa kojima se kompanije susreću tokom implementacije novog SAP sistema:

- Pomanjkanje posvećenosti klijenta
- Nedovoljan stepen poznavanja SAP-a
- Nepotpuni resursi potrebni za projekat
- Nedovoljan budžet
- Izostanak podrške menadžmenta je, po našem iskustvu, takođe veoma važan!



Integralno upravljanje projektom, efikasan menadžment organizacionih promena i trening zaposlenih vode ka upešnom SAP implementacionom procesu

- Više od 80% ERP implementacija traju duže nego očekivano
- 71% implementacija traju 6-18 meseci
- Približno 60% ERP projekata se kompletira preko budžeta
- 57% ispitanika je zadovoljno sa ERP-om



## SAP – Pros. i Cons :

- Br. 1 udeo na tržištu
- Najduže trajanje i visok stepen promenljivosti
- Košta više nego ostali
- Najveće zadovoljstvo
- Najniži poslovni rizik

# Razlozi za implementaciju SAP-a uprkos krizi



Iako neki izveštaji predviđaju da IT troškovi ostanu na istom nivou ili pokažu malo povećanje u 2009-oj, dozvolite da ukažemo na koristi i rezultate implementacije ERP (SAP) u periodu pada ekonomije :

- **Smanjuje trošak nabavke ERP-a**
- **Unapređuje efikasnost poslovnih procesa**
- **Povećava prihod kroz CRM modul**
- **Koristi raspoloživije interne i eksterne resurse**
- **Determiniše šta je zaista potrebno vašem poslu**
- **Priprema za spajanje i akvizicije**
- **Priprema za rast i ekonomski oporavak**

Iako je lako odložiti ERP projekat dok se situacija ne popravi, savet bi bio da se ovo vreme iskoristi kao prilika za unapređenje poslovnih operacija i sistema.

# Specifičnosti javnog sektora u uvodenju SAP

- Uvođenje budžeta i integracija sa ostalim “klasičnim” modulima
- Konsolidacija finansijskih podataka na višim nivoima

SAP Upravljanje fondovima (budžetom) omogućava:

- praćenje planiranih i usvojenih budžeta, kao i sve promene budžeta u odnosu na njihovu realizaciju
- različitu organizaciju budžeta (na primer, ukupan budžet organizacije raspoređuje se na budžet logistike, kadrova, pravnih poslova, budžet poslovnih radnih jedinica.... ili budžet Vojvodine, budžet Novog Sada, opštinski budžeti....)
- sistem kontrole budžeta i kontrolu raspoloživosti budžeta čime se smanjuje mogućnost grešaka tokom stvarnih knjiženja
- prenos obaveza po budžetskim stavkama u sledeću godinu (shodno postavkama)
- izveštavanje po određenim kriterijumima (shodno postavkama)
- integrisanost sa drugim SAP modulima (MM, FI, FI-AA, CO, IM, PM, BI....). Time je postignuto integrisano ažiriranje stvarnih podataka, brže i efikasnije dobijanje informacija, lakše poređenje obaveza i stvarnog, kao i veća kontrola unosa.

# SAP konsolidacija - karakteristike

- Konsolidacija za eksterne i interne potrebe
- Paralelne hijerarhije i valute
- Integracija sa ne-SAP sistemima
- Transparentni alati konsolidacije
- Automatska knjiženja
- Izveštavanje

# Izveštavanje i integracija sa BI

## Special Reports

## **Consoli- dation**

## Formatted Reports: Crystal

## SEM Balanced Scorecard

The screenshot shows the SAP SEM interface with the title "Overview of Scorecards". The central part of the screen displays three main scorecards:

- Customer Profitability CTR** (Top Left):
  - Key KPI: Drive Profitability Growth
  - Objectives: Decompose into key segments, Utilize market share leader's customers, Improve Profitability
- Customer Persistence CTR** (Bottom Left):
  - Key KPI: Drive Persistence
  - Objectives: Increase customer loyalty, Drive New Customers, Improve Profitability
- Logistics 2.0 Profitability CTR** (Bottom Right):
  - Key KPI: Decrease cost share
  - Objectives: Improve Quality, Improve Technology, Reduce Risk

On the left side, there is a sidebar with various navigation links and filters, including "Industry of Supplier-Client", "Interacted by (ID)", "Customer", "Product", "Business Unit", "SOV/Segmentation", "SOV/Chemical", "SOV/Services", "Interacted by Supplier-Client", "Customer", "Product", "Business Unit", "SOV/Segmentation", "Customer", "Product", "Business Unit", and "Production Profile".

SEM Management Cockpit



BI Reports

**IDES Corporation**

**Sales Analysis**

Product Type	Customer	January		February		March	
		Revenue	Units	Revenue	Units	Revenue	Units
Electronics	Client A	\$120,000	1000	\$150,000	1200	\$180,000	1400
Electronics	Client B	\$80,000	600	\$100,000	800	\$120,000	1000
Software	Client C	\$50,000	300	\$60,000	400	\$70,000	500
Software	Client D	\$30,000	200	\$40,000	300	\$50,000	400
Services	Client E	\$20,000	100	\$25,000	150	\$30,000	200
Services	Client F	\$10,000	50	\$15,000	80	\$20,000	100
<b>Total</b>		<b>\$450,000</b>	<b>4,000</b>	<b>\$540,000</b>	<b>5,000</b>	<b>\$630,000</b>	<b>6,000</b>

# S&T: Najbolja konsultantska kuća u centralnoj i istočnoj Evropi



we  
improve  
IT

- S&T ispred kompanija Accenture, IBM, SAP i Oracle
- Najvećih 10 konsultantskih kuća u istočnoj Evropi zajedno imaju 47.4% ovog tržišnog udela u 2008  
*S&T je držao 9.2% tržišta u 2008*
- Gartnerov izveštaj potvrđuje:  
*S&T je pouzdan partner za svoje korisnike*  
*S&T ima snažnu ekspertizu, veliki prihod i regionalnu snagu*  
*S&T je zadržao svoju vodeću poziciju 2008, uprkos krizi*

**S&T: Najbolja konsultantska kuća u istočnoj Evropi**

# CEE Region: Najboljih 10 konsultantskih kompanija



Rang	Kompanija	Prihod 2008 [Milioni USD]	Tržišni udio (%) 2008
1	S&T	150	9.2
2	Deloitte	128	7.9
3	IBM	93	5.7
4	Ernst & Young	75	4.6
5	Accenture	74	4.5
6	Alcatel-Lucent	66	4.1
7	PricewaterhouseCoopers	61	3.7
8	SAP	50	3.1
9	KPMG	41	2.5
10	Oracle	39	2.4
	Ostali	853	52.3
	<b>Ukupna vrednost tržišta</b>	<b>1,630</b>	<b>100.0</b>

Izvor: Gartner Grupa ( Jun 2009 )

# S&T kao specifičan SAP Partner

- SAP Partner od 1996. (u Srbiji od 2002.)
- SAP Top Partner u 2005. u Adriatik regionu
- Jedini Gold SAP Channel Partner u 2008.
- Više od 1200 konsultanata u 22 zemlje
- Više od 20 lokalnih konsultanata i oko 70 unutar regiona
- Dobro zaokružen portfolio implementacionih sposobnosti duž kompletног SAP Business Suite
- Globalni, regionalni i lokalni competence centri
- Održavanje, podrška i konsalting kroz celokupan životni ciklus implementiranog SAP rešenja
- Iskustvo stećeno kroz skoro 30 uspešno realizovanih projekata lokalno, i preko 200 internacionalno
- Lokalizacija SAP All-In-One Rešenja



# Reference

s&t



we  
improve  
IT

# Neke od SAP referenci u S&T Serbia



vip



ПОЛИТИКЈА



I drugi...

# Neke od SAP referenci u S&T Adriatik regionu



DROGAKOLINSKA



...

<b>RB</b>	<b>Kompanija</b>	<b>SAP moduli</b>
1.	Dijamant – Zrenjanin	FI, CO, MM, SD, HR, PP, PM, QM, BC
2.	OMV Jugoslavija – Beograd	FI, CO, MM, SD, IM (Roll-out)
3.	Wiener Stadtische Osiguranje – Beograd	FI, FI-AA, CO (Roll-out), Interfejsi, Obuka krajnih korisnika
4.	Serbia Broadband (SBB) – Kragujevac	FI, CO, MM, SD, HR, IM, CS, PM, CRM, BC
5.	PTT Srbija – Beograd	FI, CO, MM, IM, BC, Interfejsi prema legacy sistemima
6.	Politika Newspapers & Magazines – Beograd	FI, FI-AA, CO (Roll-out), MM, SD, BC, Obuka krajnih korisnika
7.	G-U Okovi – Beograd	FI Obuka krajnih korisnika
8.	RAUCH – Beograd	FI Obuka krajnih korisnika
9.	ATB Sever – Subotica	FI (Roll-out), FI i SD Obuka krajnih korisnika
10.	Carlsberg – Čelarevo	FI Lokalizacija E-banking rešenja
11.	West Pharmaceutical Services- Beograd	FI (Roll-out), Obuka krajnih korisnika
12.	Direct Trade – Beograd	FI, CO, MM, SD, BC, Interfejsi prema Hand Held Sistemu
13.	BASF – Beograd	FI, MM (Roll-out), Obuka krajnih korisnika
14.	dm-drogeriemarkt – Beograd	FI, CO (Roll-out)
15.	Lukoil Beopetrol – Beograd	IM, PS, Lokalizacija E-banking rešenja

<b>RB</b>	<b>Kompanija</b>	<b>SAP moduli</b>
16.	Institut „Mihajlo Pupin“ – Beograd	FI, CO, MM, SD, HR, PS, BC
17.	Knauf – Surdulica	FI (Roll-out), Obuka krajnih korisnika
18.	Sanofi – Aventis, Beograd	FI Obuka krajnih korisnika i postimplementaciona podrška
19.	NIS – Novi Sad	FI, FI-AA Postimplementaciona podrška
20.	BASF – Bosna i Hercegovina	FI (Roll-out), Obuka krajnih korisnika
21.	Gorenje – Srbija, Crna Gora, Makedonija	FI, CO (Roll-out), Obuka krajnih korisnika
22.	Draexlmaier, Zrenjanin	FI, CO Obuka krajnih korisnika
23.	Somboled a.d.	FI (Roll-out), Lokalizovano rešenje za KEPU
24.	SAP West Balkans	Lokalizacija SAP Business All-In-One rešenja za srpsko tržište
25.	VIP Mobile	Održavanje i implementacija modula: FI, FI-AA, CO, RE, MM, SD, HR i PM, BC, BW i SEM
26.	Reum, Svilajnac	FI, FI-AA (Roll-out)
27.	Punch Graphix, Beograd	FI, CO, MM, SD (Roll-out)

# Hvala!

Mihajlo Poštić,  
**SAP BS Manager, S&T Serbia**  
**Narodnih heroja 43/XXIII**  
**11 070 Beograd**  
**tel: +381 11 311 62 21**  
**fax: +381 11 311 76 65**  
**[bestsap@snt.rs](mailto:bestsap@snt.rs)**

**we  
improve  
IT**