

SAP przegląd

Zintegrowane systemy informatyczne
klasy ERP



Autoprezentacja

dr Marian Krupa



Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

Kierownik jakości /Projekt wdrożenia systemu SAP ERP w UJ

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

Projekt SAP / IDES

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

Projekt SAP / IDES / Business Intelligence / Lumira

Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Nowy kierunek „Project Management” / SAP ERP

Altab w Krakowie

Ekspert merytoryczny SAP ERP (B1)



Autoprezentacja

dr Marian Krupa



Huta Stalowa Wola – „SYSTEMY KLASY ERP (Szkolenie komputerowe dotyczące systemów typu ERP)”, w ramach projektu „Lepsze Jutro dla HSW S.A” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Stalowa Wola 2015.

Gedeon Richter Polska – „Sterowanie i optymalizacja zapasów”, Grodzisk Mazowiecki 2010

CAV Aerospace, RCL Industries – „Komputerowo zintegrowane zarządzanie”, Rzeszów, 2009.

Stowarzyszenie Promocji Przedsiębiorczości – „Business Intelligence, Nowy model Biznesu”, Leżajsk 2004.

KRAKserwis – „Sprzedaż prawie doskonała”, Piwniczna 2001.

WSK Kraków – „Projektowanie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa”, Kraków 2000.

Canada Life Assurance Company oraz „**Mosaic**” – doradztwo w obszarze planowania finansowego – Vancouver, B.C., Kanada 1993.



Autoprezentacja



Nowe projekty

1. **Sm@rt BI** – Rozwinięcie standardu Business Intelligence o wymiar optymalizacyjny.
2. **Modelowanie symulacyjne 2/3D** – projektowanie, ocena i doskonalenie procesów biznesowych.
3. **Gry inteligentne (Serious games)** – zastosowanie różnych form gier dla edukacji menedżerskiej i symulacji modeli biznesowych – firma **The BEST Games** (www.thebestgames.pl)



www.mgmt4all.com

mgmt4all (The BEST)

[STRONA GŁÓWNA](#)

[4BUSINESS ▾](#)

[ACADEMIA ▾](#)

[STREFA RELAKSU](#)

[BLOG](#)

[KONTAKT](#)

The BEST for business

Management is desire for excellence in human action

[BUSINESS](#)

[UNIVERSITIES](#)



AGENDA

1. Fakty i mity projektów SAP ERP
2. LOGISTYKA a systemy klasy ERP (SAP)
3. Łańcuch wartości wg Portera a systemy klasy ERP (IBM / Blueworks Live)
4. Logistyka a systemy klasy BI (SAP Lumira)
5. Kierunki rozwoju systemów ERP / SAP



ZALICZENIE

Temat (jeden) do wyboru:

1. Opracowanie modelu wybranego procesu logistycznego w notacji BPMN
2. Opracowanie mapy definicyjnej (*mind mapping*) dla pojęcia „Projekt SAP ERP”
3. Realizacja projektu SAP BI w oparciu o SAP Lumira
4. Test Quiz z zakresu „Systemy klasy ERP/SAP”
5. ?

1.

Fakty i mity projektów SAP ERP



SAP ? Fakty i mity



1. W małych i średnich przedsiębiorstwach nie ma sensu wdrażanie systemu ERP (SAP).

SAP ? Fakty i mity



**2. Większość wdrożeń systemu klasy ERP
(SAP i inne) kończy się niepowodzeniem.**

SAP ? Fakty i mity



3. Standardowy (prekonfigurowany) system ERP (SAP) zawsze wymaga kustomizacji.

SAP ? Fakty i mity



4. W kompetencji kierownictwa projektu wdrożenia ERP leży definiowanie i optymalizacja procesów biznesowych .

SAP ? Fakty i mity



5. Zarządzanie zmianą organizacyjną w ramach projektu ERP nie jest konieczne.

SAP ? Fakty i mity



6. Wszyscy pracownicy firmy korzystają na wprowadzeniu ERP (pod warunkiem chęci z ich strony).

SAP ? Fakty i mity



**7. Uruchomiony produktywnie system ERP
wymaga cyklicznej aktualizacji.**

SAP ? Fakty i mity



8. Nie każdy system ERP można nazwać w pełni zintegrowanym.

SAP ? Fakty i mity



9. Nie istnieje precyzyjna definicja (np. zakres funkcjonalny) systemu klasy ERP.

SAP ? Fakty i mity



10. System ERP umożliwia dostęp do danych w czasie rzeczywistym.

▪

SAP ? Fakty i mity



11. Implementacja systemu ERP jest przeprowadzana na bazie zamkniętego budżetu w sytuacji, gdy klient nie do końca jest w stanie zdefiniować zakres projektu na jego początku.

SAP ? Fakty i mity



12. Korzyści z wdrożenie systemu ERP

wymagają czasu – szczególnie jeśli chodzi o ocenę ze strony pracowników.

▪

SAP ? Fakty i mity



13. System ERP zaspokoi wszystkie potrzeb przedsiębiorstwa.

▪

SAP ? Fakty i mity



14. Umowy dotyczące wdrożenia systemu ERP są nieprecyzyjnie sformułowane co stanowi źródło konfliktów pomiędzy zamawiającym a wykonawcą.

▪

SAP ? Fakty i mity



15. Sprawne wdrażanie i użytkowanie systemu ERP wymaga doświadczenia i wiedzy.

▪

SAP ? Fakty i mity



16. Konsultanci SAP zarabiają bardzo dużo.

▪

SAP ? Fakty i mity



Zarobki konsultantów sap

Miesięczne wynagrodzenie całkowite brutto na stanowisku konsultant sap
mediana

50% osób zarabia mniej < **8 300 PLN** > 50% osób zarabia więcej



poniżej rynku

5 314 PLN



rynkowa



12 272 PLN

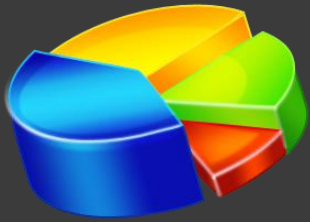


powyżej rynku

25% osób zarabia mniej

25% osób zarabia więcej

Miesięczne wynagrodzenie całkowite (**mediana***) na tym stanowisku wynosi 8 300 PLN brutto. Co drugi konsultant sap otrzymuje pensję od 5 314 PLN do 12 272 PLN. 25% najgorzej wynagradzanych konsultantów sap zarabia poniżej 5 314 PLN brutto. Na zarobki powyżej 12 272 PLN brutto może liczyć grupa 25% najlepiej opłacanych konsultantów sap.



PYTANIA?

www.mgmt4all.com

2.
LOGISTYKA
a
systemy klasy ERP (SAP)



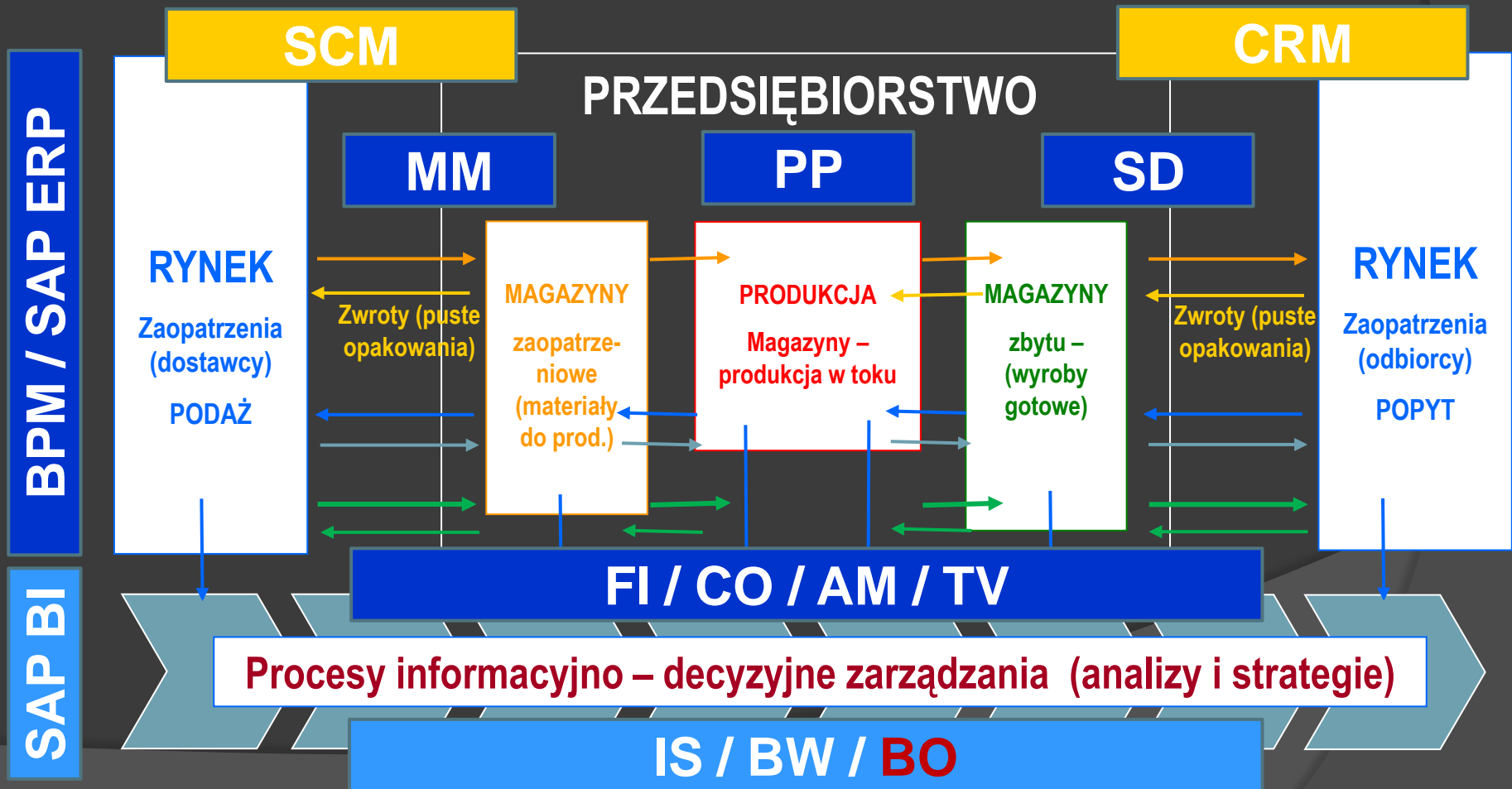
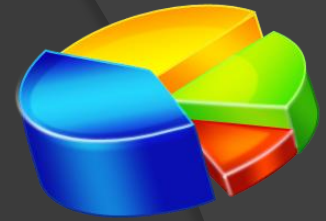
Logistyka?



Przegląd definicji i koncepcji:

1. Zasada, **koncepcja myślenia i działania**;
2. Skoordynowana, **zintegrowana funkcja** przedsiębiorstwa (np. zaopatrzenie);
3. **Zintegrowany system** i proces podejmowania decyzji związany z fizycznym obiegiem materiału i informacji – zaopatrzenie-produkcja-dystrybucja;
4. Koncepcja **kreowania nowych wartości** i użyteczności dla klienta;
5. Działalność zorientowana na **racjonalne wykorzystanie zasobów** i wzrostu konkurencyjności – postulat sprawnościowy;
6. Koncepcja stymulowania **realizacji celów przedsiębiorstwa** (strategia);
7. Metoda **reorganizacji przedsiębiorstwa** – restrukturyzacja.
8. ?

Zintegrowane systemy zarządzania



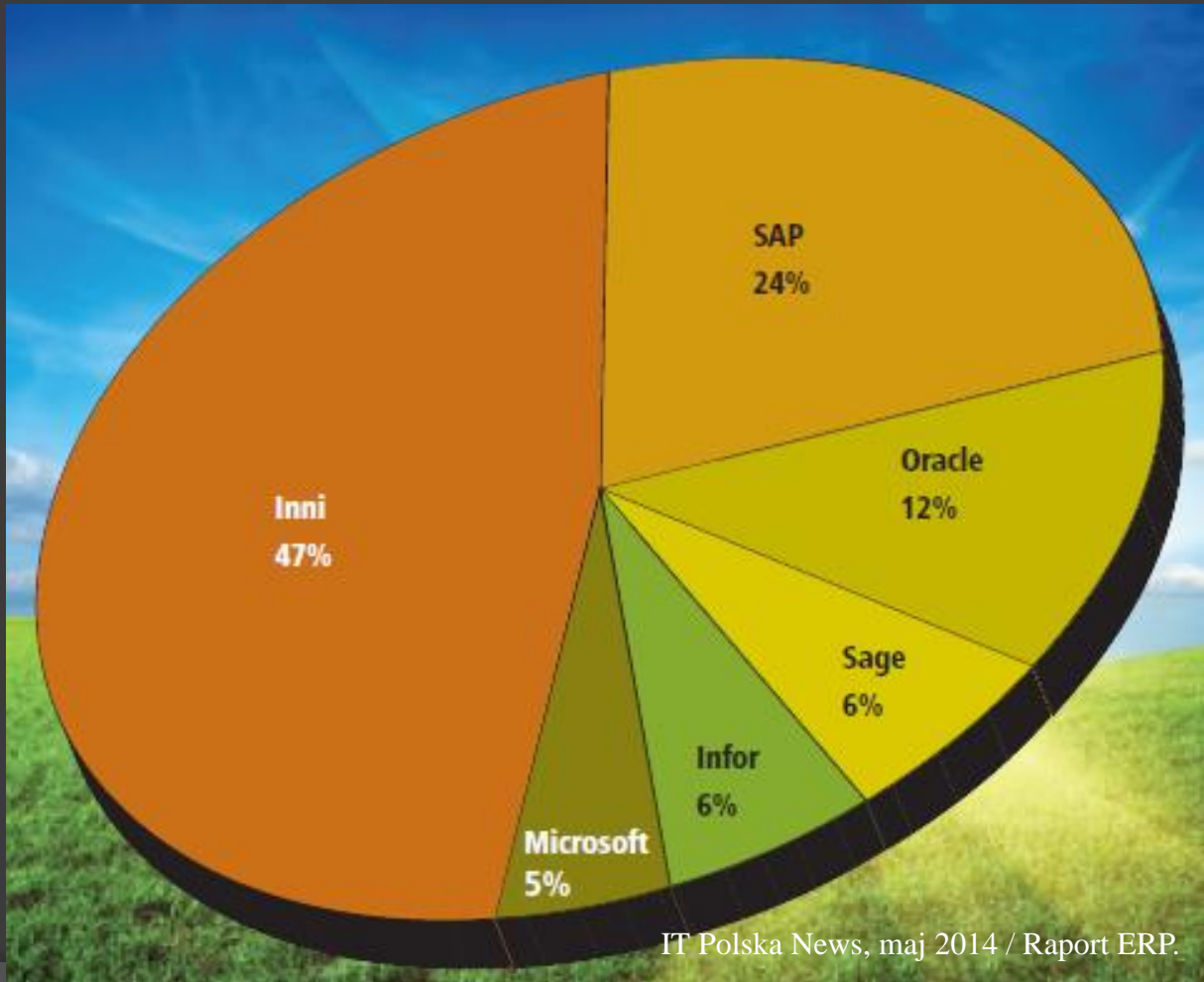
Cechy systemu ERP



Wymagania:

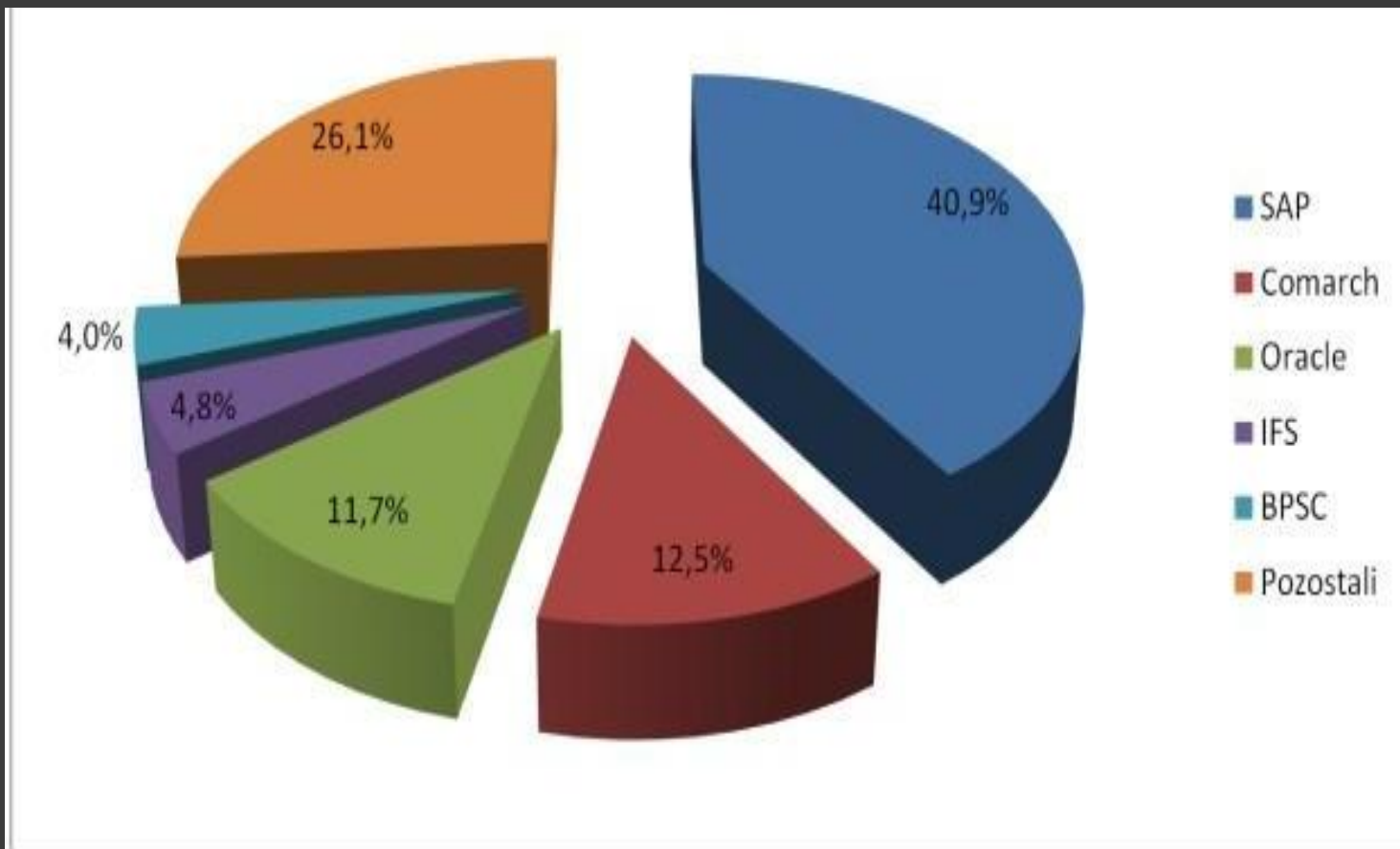
1. **Integracja** na poziomie modułów, funkcji, procesów, danych itd.
2. **Automatyzacja** – mechanizmy „workflow” umożliwiające wprowadzanie i przesyłania danych, akceptacji, ocen itd.;
3. **Branżowość** – dostosowanie funkcji do uwarunkowań branżowych;
4. **Samobsługa** – każdy użytkownik sam realizuje zadania;
5. **Kooperacja** – konieczność zarządzania całym łańcuchem logistycznym (dostaw).

Rynek globalny ERP



IT Polska News, maj 2014 / Raport ERP.

Rynek ERP w Polsce



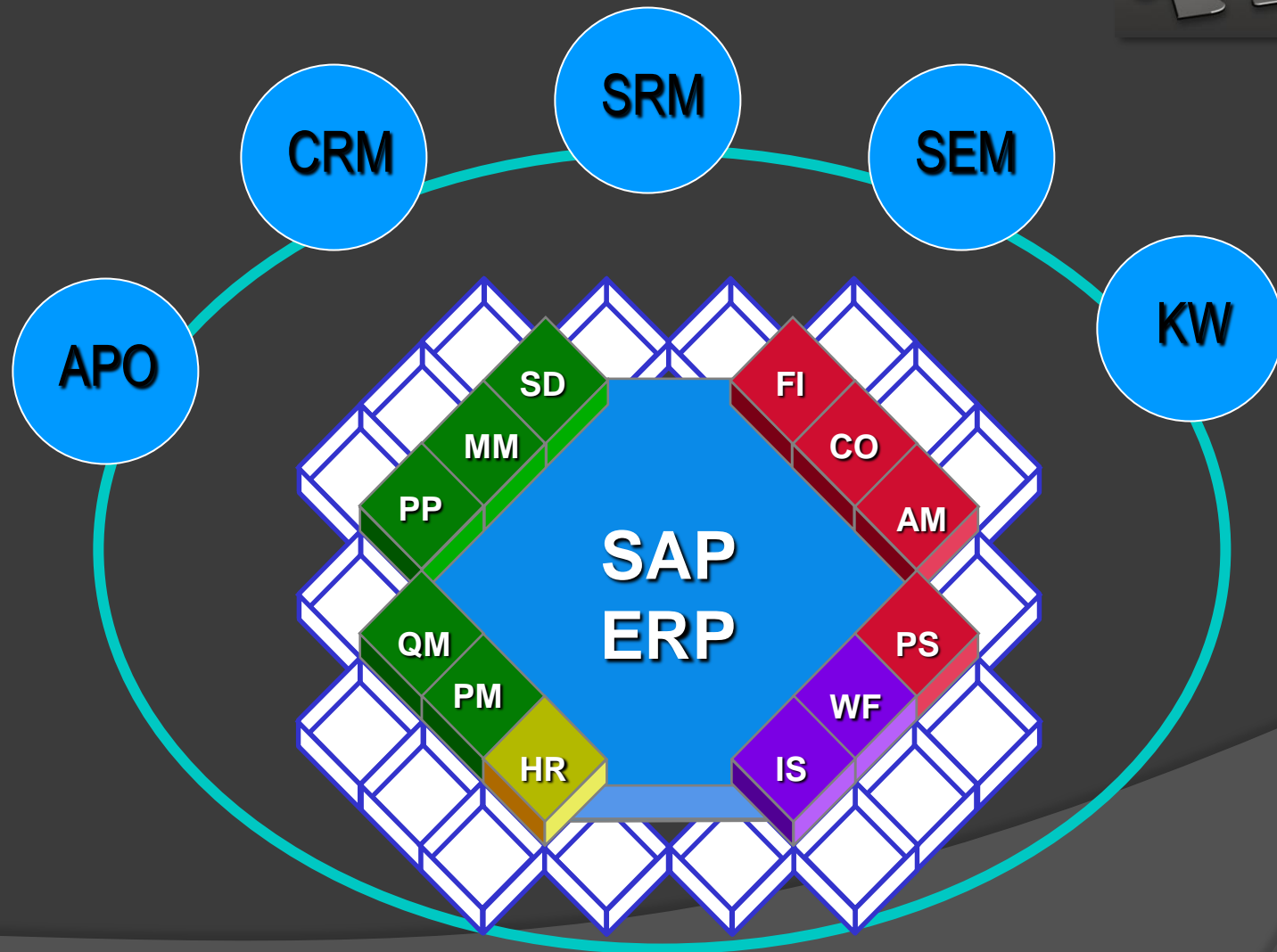
Branżowość systemu



Rozwiązania branżowe

- [Aerospace & Defense](#)
Przemysł lotniczy i zbrojeniowy
- [Automotive](#)
Przemysł motoryzacyjny
- [Banking](#)
Bankowość
- [Chemicals](#)
Przemysł chemiczny
- [Consumer Products](#)
Przemysł dóbr konsumpcyjnych
- [Engineering, Construction & Operations](#)
Przedsiębiorstwa projektowe, budowlane i inżynieryjne
- [Financial Service Provider](#)
Dostawcy usług finansowych
- [Healthcare](#)
Służba zdrowia
- [Higher Education & Research](#)
Szkolnictwo wyższe i badania naukowe
- [High Tech](#)
Przemysł zaawansowanych technologii
- [Industrial Machinery & Components](#)
Przemysł elektromaszynowy
- [Insurance](#)
Ubezpieczenia
- [Media](#)
Media
- [Mill Products](#)
Przemysł metalowy i drzewno-papierniczy
- [Mining](#)
Przemysł wydobywczy
- [Oil & Gas](#)
Przemysł paliwowy
- [Pharmaceuticals](#)
Przemysł farmaceutyczny
- [Professional Services](#)
Usługi konsultingowe
- [Public Sector](#)
Instytucje publiczne
- [Retail](#)
Handel
- [Service Providers](#)
Dostawcy usług
- [Telecommunications](#)
Telekomunikacja
- [Utilities](#)
Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej

Architektura systemu



Architektura systemu

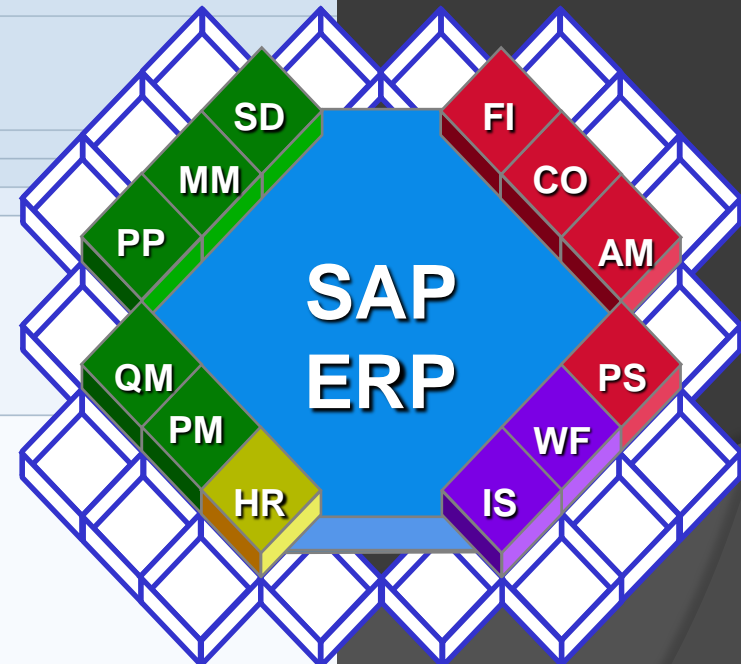


Menu Edycja Ulubione Dodatki System Pomoc

SAP Easy Access

Inne menu Tworzenie roli Przepisanie użytkowników Dokumentacja

- Ulubione
- Menu SAP
 - Biuro
 - Składniki międzyaplikacyjne
 - Collaboration Projects
 - Logistyka
 - Gospodarka materiałowa
 - Zaopatrzenie
 - Zamówienie
 - Tworzenie
 - ME22N - Zmiana
 - ME23N - Wyświetlanie
 - ME24 - Opracowanie aneksu
 - MEMASSPO - Opracowanie zbiorcze
 - Zatwierdzanie
 - Wyświetlanie listy
 - ME2L - Wg dostawcy
 - ME2M - Wg materiału
 - Wg dekretacji
 - ME2C - Wg grupy materiałowej
 - ME2B - Wg numeru śledzenia
 - ME2N - Wg numeru zamówienia
 - ME2W - Wg zakładu dostarczającego
 - MELB - Operacja wg numeru śledzenia
 - Usługi





Mój kalendarz

Moduły

- Administracja
- Księgowość
- Szanse sprzedaży
- Sprzedaż
- Zakup
- Partnerzy handlowi
- Banki
- Gospodarka materiałowa
- Zasoby
- Produkcja
- MRP
- Usługa
- Pracownicy
- Raporty

Przełącznij i skopuj

witamy. Znajdujesz

Przeglądanie

SME Overview

Oferta

Odbiorca: C42000
 Nazwa: Mashina Corporation
 Osoba do kontaktów: Anthony Smith
 Nr ref. odbiorcy: []
 Waluta PH: \$

Nr: Hardware 364
 Status: Otwarty
 Data księgowania: 02/25/2016
 Ważna do: 03/25/2016
 Data dokumentu: 02/25/2016

Zawartość Logistyka Księgowość Załączniki

Towar/Usługa	Towar	Typ podsumowania	Bez podsumowania				
#	Indeks	Ilość	Cena jednostkowa	% u...	Kod p...	Razem (WL)	Kod JM
1	C00001	1	500.00 \$	0.000	OH	500.00 \$	Manual
2				0.000			

Sprzedawca: Jim Boswick

Razem przed upustem: 500.00 \$
 Upust: %
 Koszty transportu: []
 Zaokrąglenie: 0.00 \$
 Podatek VAT: 30.00 \$
 Razem: 530.00 \$

Szukaj

people

File Edit View Data Goto Modules Tools Window Help

Welcome to the sales workspace

Revenue vs Budget: 80%

Open Documents: 35000

Top Customers: [Pie Chart]

Budget: 1000, Won: 800, Gap: 200

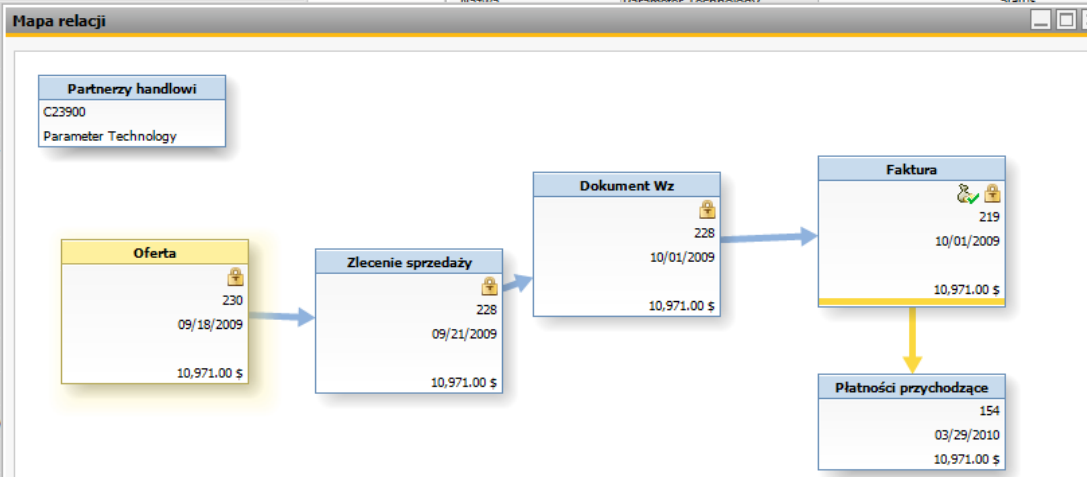
Orders: 30000, Deliveries: 20000, Invoices: 15000

My common functions: Service Call, Sales Quotation, Sales Order

Twitter: Update your Twitter status. 140 characters left.

Your last updates: Check out our new online shop at http://www.hosted...

SAP Business One Mobile



3. Łańcuch wartości wg Portera a systemy klasy ERP (SAP)



Łańcuch wartości



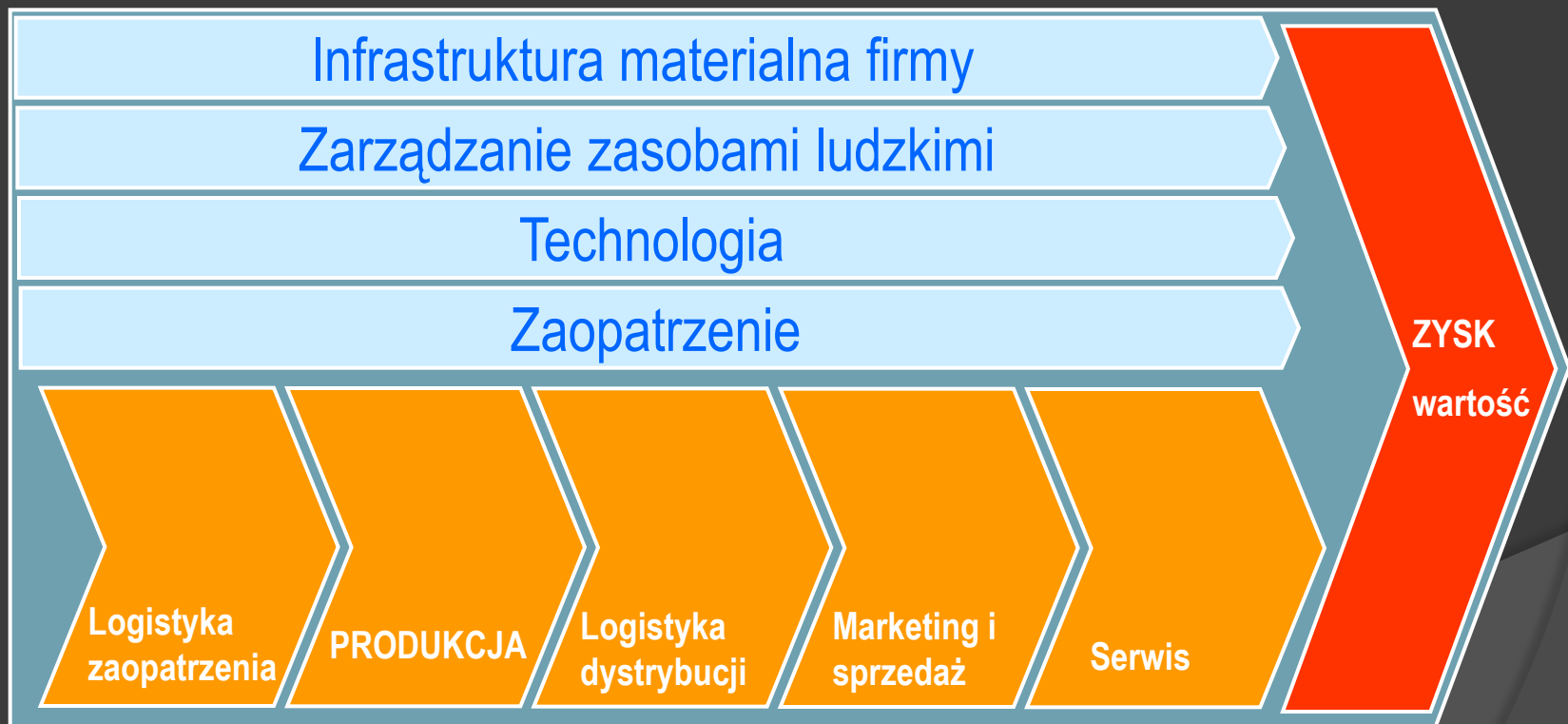
Metoda łańcucha wartości M. E. Portera

- Koncepcja opracowana przez M. E. Portera pod koniec lat siedemdziesiątych XX.
- Koncepcja Portera postuluje konieczność poznania i zrozumienia całego **zbioru relacji** między systemem zasobów organizacji a poziomem osiągnięcia przez nią przewagi konkurencyjnej.
- **Łańcuch wartości**: analizując poszczególne ogniwa łańcucha dokonujemy dodawanie wartości produktu/ usługi.
- Wyróżniamy model **wewnętrzny** (funkcje podstawowe i pomocnicze) i **zewnątrzny** (łańcuch powiązań kooperacyjnych organizacji z jej partnerami biznesowymi)

Łańcuch wartości



Łańcuch logistyczny (wartości) Portera



ŁAŃCUCH DOSTAW

Klient

Dokonuje zakupu w supermarkecie. Może również zamówić towary z dostawą do domu przez telefon, pocztą lub za pośrednictwem internetu.

Sprzedawca

Zabiega o nowych klientów prowadząc kampanie reklamowe i poszerzając swoją ofertę. Artykuły przechodzące przez punkt sprzedaży są monitorowane z dokładnością do jednego produktu. System rejestruje informacje o wielkości i rodzaju sprzedaży.

Dystrybutor

Optymalizuje zaopatrzenie obsługiwanych przez siebie punktów sprzedaży. Zbiera i analizuje w systemie informacje o wielkości sprzedaży i bieżącym poziomie zapasu w sklepach. W przypadku wykrycia niedoboru natychmiast dokonuje czynności mających na celu jego uzupełnienie. Obejmują one planowanie terminów i wielkości dostaw, rodzaju asortymentu oraz organizację transportu. W przypadku braku produktu w kanale dystrybucyjnym poszukuje producenta z wolnymi zdolnościami produkcyjnymi.

Producent

Planuje i nadzoruje wykorzystanie zdolności produkcyjnych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów konfiguruje produkty i zapewnia ich jakość.

Dostawca

Dbą o jakość oraz zapewnia dostępność surowców i półproduktów dla producenta.

WSPOMAGANIE INFORMATYCZNE



SAP

Obszar produkcji i zaopatrzenia

**SAP
Logistics
Execution
System**

Planowanie
i harmonogramowanie

Zarządzanie procesem
technologicznym

Wykonanie produkcji

Zarządzanie zasobami
produkcyjnymi

Zarządzanie jakością

Ocena dostawcy

Wybór źródła dostawy

Zarządzanie zamówieniami

**SAP
Advanced
Planner &
Optimizer**

**SAP
Business To
Business**

**SAP
Business
Information
Warehouse**

Obszar procesów pomocniczych

Zarządzanie strategiczne

Rachunkowość zarządcza

Rachunkowość finansowa

Wspomaganie decyzji,
hurtownia danych

Zarządzanie
kadrami

Zarządzanie
zapasami

Dyspozycje
finansowe

Zarządzanie
majątkiem
trwałym

Zarządzanie
nieruchomościami

Planowanie
asortymentu

Baza
asortymentu

Zarządzanie
cenami

Katalogi

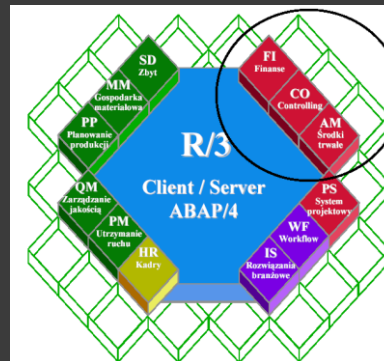
Wyszukiwanie
i kontrola dostępności

**SAP
Strategic
Enterprise
Management**

**Management
Cockpit**



Integracja funkcji logistycznych i finansowych w SAP ERP (R/3) - studium przypadku

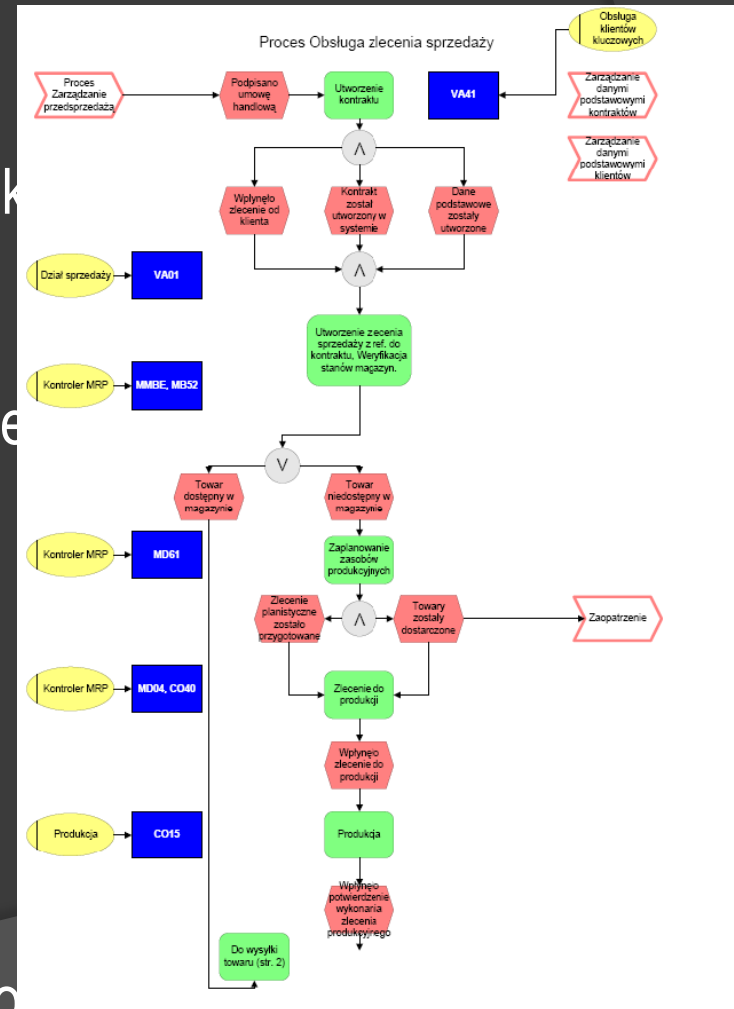


Opis procesu biznesowego



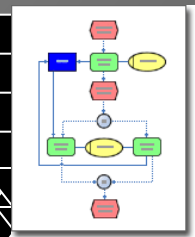
PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY

1. Utworzenie kontraktu.
2. Utworzenie zlecenia sprzedaży z ref. do k
3. Tworzenie zlecenia magazynowego.
4. Pobranie materiału z magazynu i wydanie
5. Zaksięgowanie ruchu materiałowego.
6. Wystawienie i zaksięgowanie faktury.
7. Analiza należności.
8. Rozliczenie należności.
9. Raportowanie statusu kontraktu i należności



ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE (SEM/BI)

Business blueprint (koncepcja)



SPRZEDAŻ

KONTRAKT

Zlecenie sprzedaży

Dostawa

Wystaw. faktury

Analiza należności

Płatność

Monitorowanie kontraktu

VA41

VA01

VL01N

VF01

FBL5N

F-28

VA43

Wyrób, Klient, Konta KG, MPK, Centrum Zysku itd.

Rodzaj dokumentu, struktury logistyczne, KG, stawki podatkowe

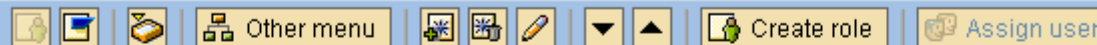
ABAP (java)



PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY

- SAP ERP

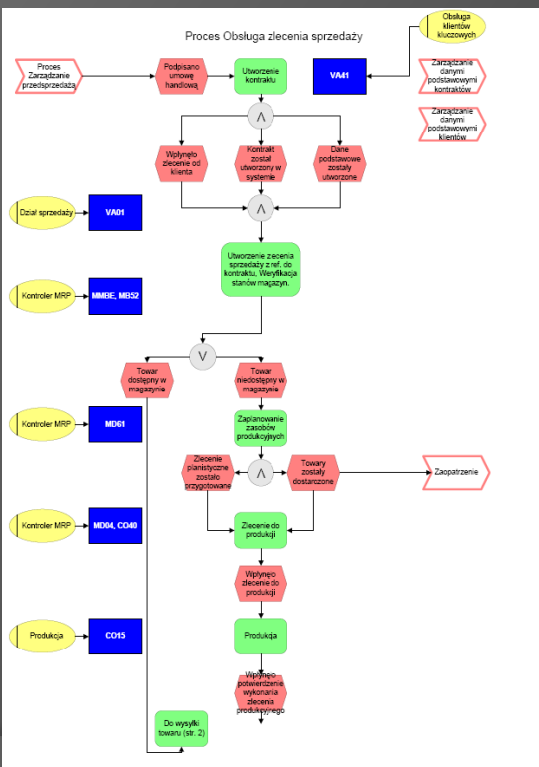
SAP Easy Access



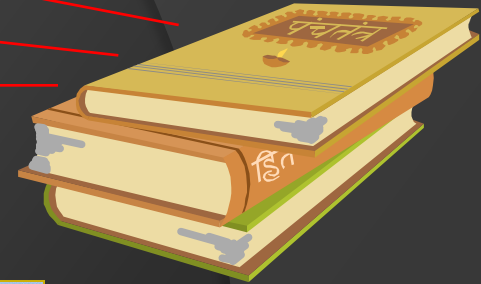
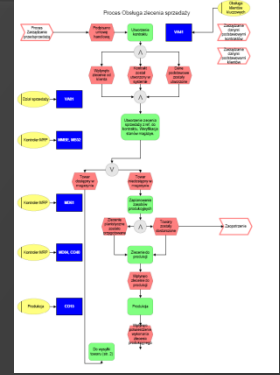
- ▼ Favorites
 - ▶ QM_Zarządzanie jakością
 - ▶ RAPORTY - EIS
 - ▼ PROCESY
 - ▶ MM_Gospodarka materiałowa
 - ▶ PP_Produkcja
 - ▼ SD_Sprzedaż i dystrybucja
 - ▶ Master Data
 - ▼ PR01-SD_Proces sprzedaży z referencją do KONTRAKTU:

- ✳ VA41 - Tworzenie kontraktu
- ✳ VA43 - QQQ - Wyświetlanie kontraktu
- ✳ VA01 - Tworzenie zlecenia klienta
- ✳ VL01N - Tworzenie dostawy wych. do zlec. kl.
- ✳ LT03 - Tworzenie zlec. przen. dla dostawy
- ✳ VL02N - KSIĘGOWANIE - Zmiana dostawy wychodzącej
- ✳ VA43 - QQQ - Wyświetlanie kontraktu
- ✳ MB03 - Wyświetlanie dokumentu materiałowego
- ✳ FB03 - Wyświetlanie dokumentu księgowego
- ✳ VF01 - Tworzenie faktury - ZAPIS
- ✳ VF02 - KSIĘGOWANIE /DRUKOWANIE / Zmiana dokumentu fakturowania
- ✳ VA43 - QQQ - Display Contract
- ✳ FB03 - Wyświetlanie dokumentu
- ✳ FBL5N - Pozycje pojedyncze odbiorców
- ✳ F-28 - Księgowanie wpływu płatności
- ✳ FB03 - Wyświetlanie dokumentu
- ✳ VA43 - QQQ - Wyświetlanie statusu kontraktu
- ✳ FBL5N - Customer Line Items

- ▶ PR02-SD_Proces sprzedaży "ad hoc"
- ▶ PR03-SD: proces sprzedaży z referencją do ZLECENIA
- ▶ FI_Finanse
- ▶ CO_Controlling
- ▶ FIS_BI_SAP_ERP



PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY - SAP ERP



The collage displays several SAP ERP windows:

- Tworzenie Zlecenia Przeniesienia (Transfer Order Creation):** Shows fields for 'Zlec. term.' (Order date), 'Dostawa wychodząca' (Outgoing delivery), and 'Odbiorca mat.' (Material receiver).
- Dostawa (Delivery):** Shows 'Dost. wychodząca' (Outgoing delivery) and 'Odbiorca mat.' (Material receiver).
- Faktura (F2) Tworzenie: Przegląd pozycji fakturowania (Invoice Creation: Invoice Item Overview):** Shows a table of invoice items with columns for 'Poz.' (Item), 'Dostawa' (Delivery), and 'Termin pob.' (Due date).
- Obiegi dokumentów (Document Flows):** Shows a list of documents with columns for 'Numer dok.' (Doc. no.), 'Dokument' (Document), 'Dnia' (Date), and 'Status' (Status).

Numer dok.	Dokument	Dnia	Status
0080001	Kontrakt II 0040000203	12.02.2009	W przetworzeniu
0080001	Zlec. term. 0000012061	12.02.2009	Zakończony
0080001	Dostawa wychodząca 0080015175	12.02.2009	Zakończony
0080001	OM zlecenie przeniesienia 0000002471	12.02.2009	Zakończony
0080001	DM wyd.mat. dostawa 4900035501	12.02.2009	Zakończony
0080001	Faktura 0090038254	12.02.2009	
0080001	Dokument księgowy 1400000000	12.02.2009	Rozliczony

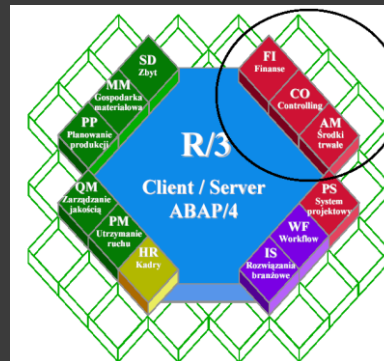




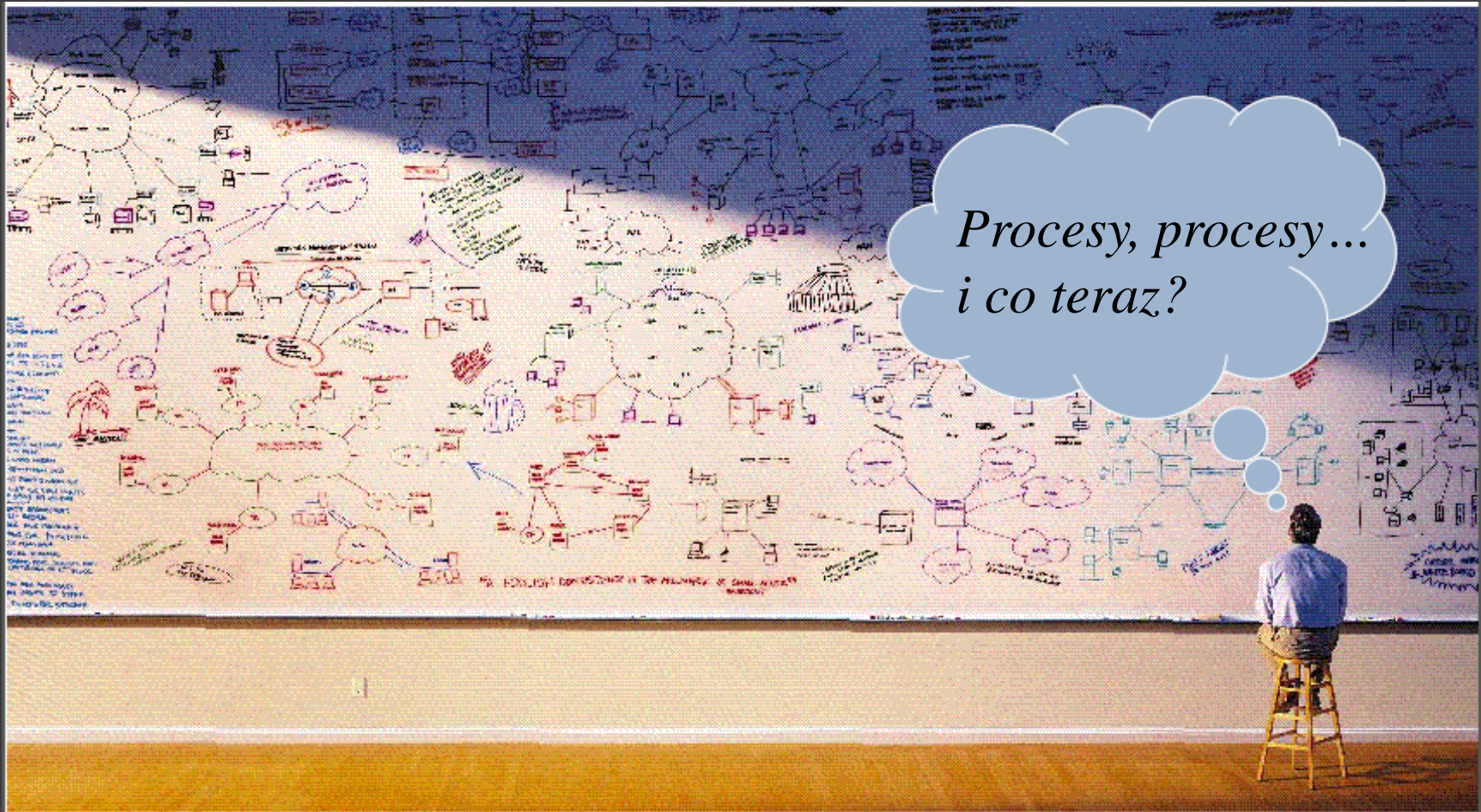
Business Process Management (BPM)

a

zarządzanie systemem ERP

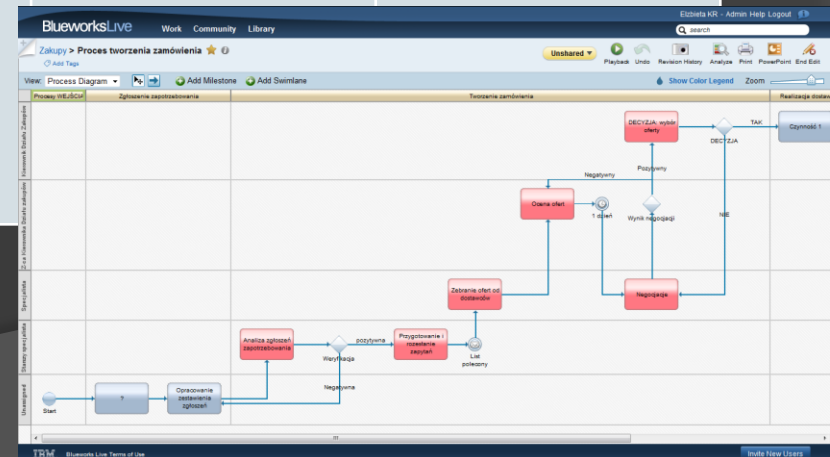


Zarządzanie procesami biznesowymi a projekt ERP (SAP)?



PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

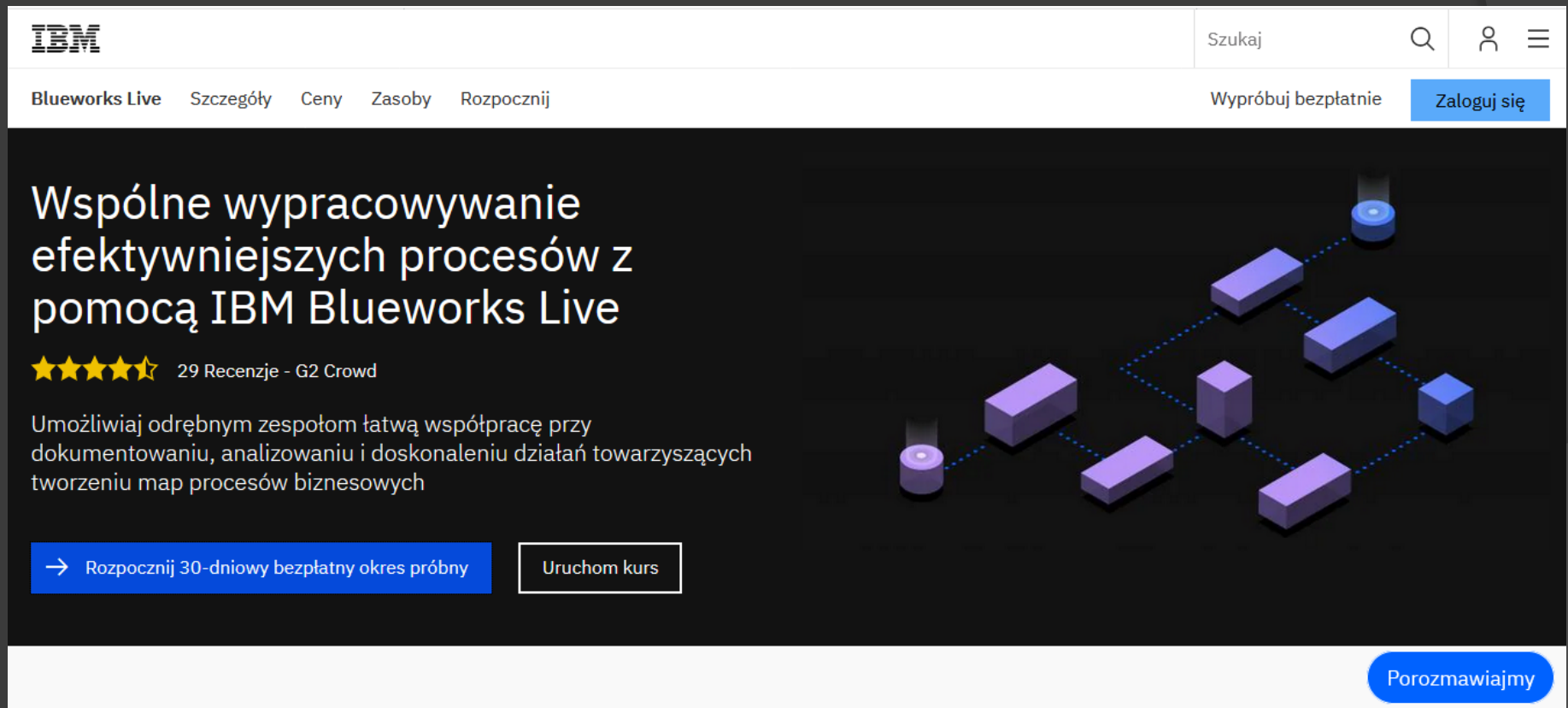
SD	WM	FI	CO	QM
Utworzenie kontraktu	Tworzenie zlecenia magazynowego	Zaksięgowanie ruchu materiałowego	Raportowanie statusu kontraktu i należności	Ocena jakości w zakresie sprzedaży
Utworzenie zlecenia sprzedaży	Pobranie materiału z magazynu i wydanie	Analiza należności		
Faktura sprzedaży		Rozliczenie należności		






PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive



IBM Szukaj   

Blueworks Live Szczegóły Ceny Zasoby Rozpocznij Wyróbuj bezpłatnie [Zaloguj się](#)

Wspólne wypracowywanie efektywniejszych procesów z pomocą IBM Blueworks Live

★★★★★ 29 Recenzje - G2 Crowd

Umożliwiaj odrębnym zespołom łatwą współpracę przy dokumentowaniu, analizowaniu i doskonaleniu działań towarzyszących tworzeniu map procesów biznesowych

[→ Rozpocznij 30-dniowy bezpłatny okres próbny](#) [Uruchom kurs](#)

[Porozmawiajmy](#)

PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

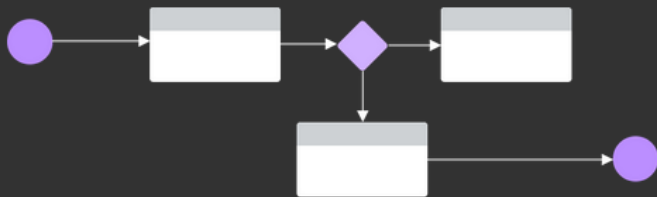
BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive



Dokumentuj i udoskonalaj swoje procesy biznesowe przy użyciu produktu Blueworks Live

Wypróbuj bezpłatnie produkt Blueworks Live przez 30 dni.



Uzyskaj pełny dostęp do wszystkich funkcji produktu Blueworks Live.

Twórz, edytuj, przeglądaj i komentuj procesy, decyzje i strategie.

Masz już konto w serwisie IBM? [Zaloguj się](#)

Rozpoczynanie bezpłatnego 30-dniowego okresu próbnego

1. Informacje o koncie

E-mail ⓘ

Twój adres e-mail stanie się Twoim identyfikatorem IBM służącym do logowania w serwisie IBM.com.

Imię

Nazwisko

Hasło

– Minimum to 8 znaków

– Jedna mała litera

– Jedna wielka litera

– Jedna cyfra

PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive

The screenshot displays the BlueworksLive web application interface. At the top, the user is identified as 'Marian Krupa Administrator' with options for 'Pomoc' and 'Wyloguj'. The main navigation bar includes 'Praca', 'Społeczność', and 'Biblioteka'. The current page is titled 'Marian Krupa Training Space > Marian Krupa Getting Started Process'. A search bar and a 'szukaj' button are present. Below the navigation, there are icons for 'Dodaj kamień milowy', 'Dodaj działanie', and 'Cofnij'. The main content area shows a process diagram titled 'Marian Krupa Getting Started Process' with four main stages: 1. Obsługa klienta, 2. Logistyka, 3. Finanse i Księgowość, and 4. Analityka biznesowa. Each stage contains several sub-tasks represented by colored boxes. A legend at the top of the diagram area identifies colors: 'inne' (grey), 'SAP - workflow' (blue), 'KLIENT' (green), 'Magazynier' (orange), 'BI' (yellow), and 'FI' (purple). The bottom of the interface features the IBM logo and the text 'Umowa IBM dotycząca próbnego używania' on the left, and 'Zaproś nowych użytkowników' on the right.

BlueworksLive Marian Krupa Administrator Pomoc Wyloguj

Praca Społeczność Biblioteka

Marian Krupa Training Space > Marian Krupa Getting Started Process

szukaj

Otwórz kurs Nieopublikowane Obrazy stanu Zakończ edycję

Mapa wykrywania Dodaj kamień milowy Dodaj działanie Cofnij

Analizuj Ukryj legendę kolorów Numeracja Powiększenie

inne SAP - workflow KLIENT Magazynier BI FI

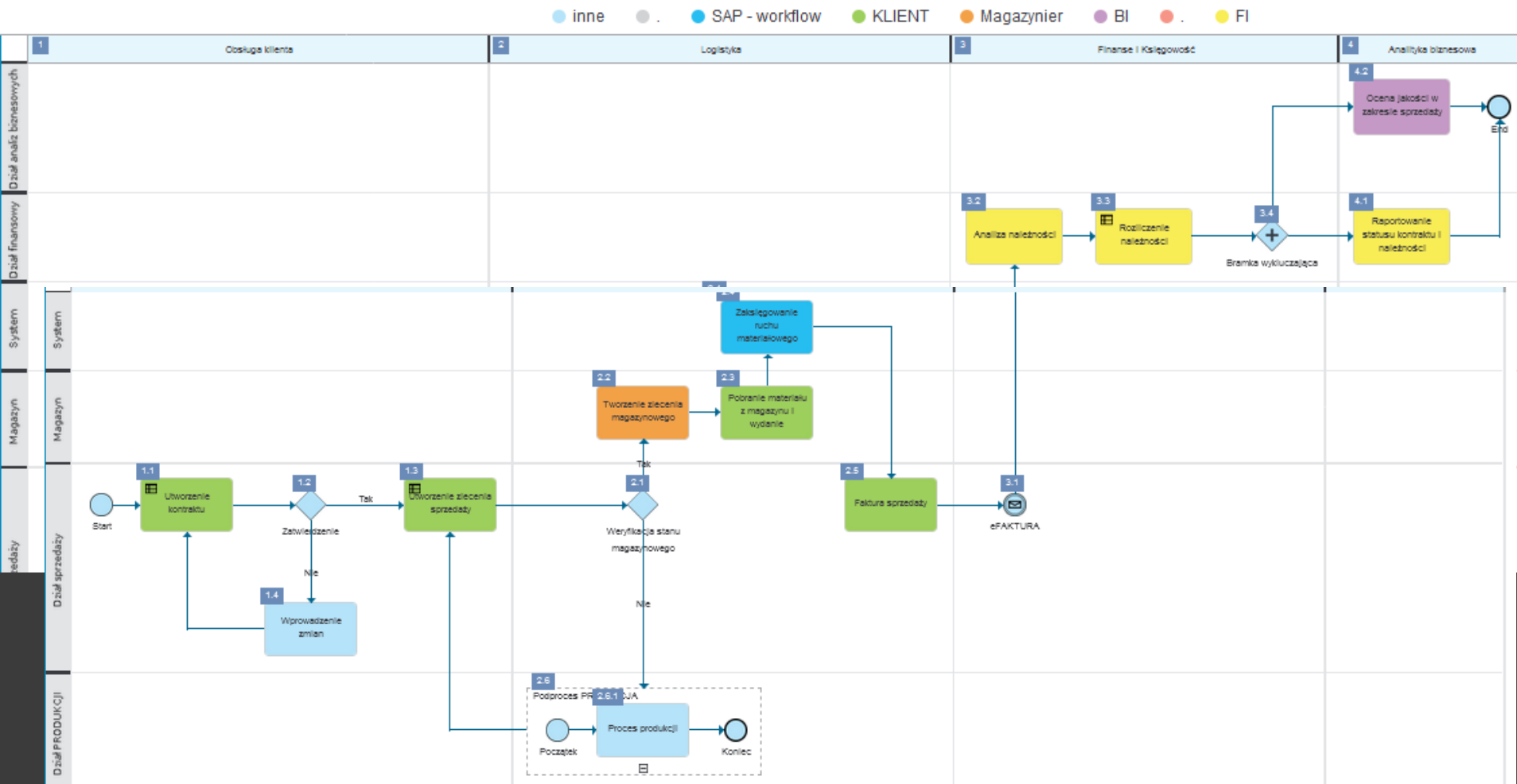
Schemat procesu

Marian Krupa Getting Started Process

- Obsługa klienta
 - Utworzenie kontraktu
 - Wprowadzenie zmian
 - Utworzenie zlecenia sprzedaży
- Logistyka
 - Podproces PRODUKCJA
 - Proces produkcji
 - Tworzenie zlecenia magazynowego
 - Pobranie materiału z magazynu i wydanie
 - Zaksięgowanie ruchu materiałowego
 - Faktura sprzedaży
- Finanse i Księgowość
 - Analiza należności
 - Rozliczenie należności
- Analityka biznesowa
 - Raportowanie statusu kontraktu i należności

IBM Umowa IBM dotycząca próbnego używania Zaproś nowych użytkowników

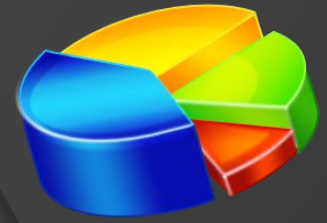
PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)



4. Logistyka a systemy klasy BI (SAP)



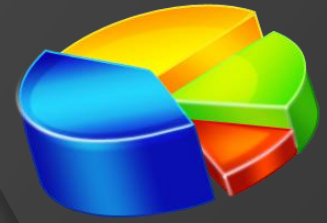
Business Intelligence



Wizja systemu zarządzania przyszłości



Business Intelligence

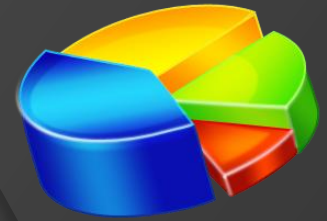


Kilka myśli...

- *Każde przedsiębiorstwo korzysta z systemów informacyjnych, które, pokrywają się z celami **Business Intelligence**.*
- *Do pewnego stopnia **Business Intelligence** traktować można zatem jako nowe określenie rozwiązań dobrze znanych w informatyce (Systemy Informacyjne, Systemy Informowania Kierownictwa, Systemy Wspomagania Decyzji, Systemy Informacji Strategicznej).*
- *Nośne z marketingowego punktu widzenia hasło BI jest więc często nadużywane jako etykieta dla istniejących i dobrze sprawdzonych rozwiązań.*

T. Żmudzin

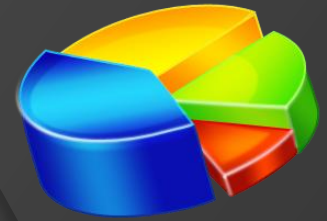
Business Intelligence



Przegląd definicji

- *Business Intelligence (BI) – systemowe **pozyskiwanie analitycznej informacji dla biznesu** z różnych obszarów funkcjonalnych działalności przedsiębiorstwa.*
- *O jakości rozwiązań BI nie stanowi jedynie dostępność informacji (syndrom nadmiaru informacji) ile raczej umiejętność użytecznego jej zintegrowania, skorelowania i prezentacji.*

Business Intelligence

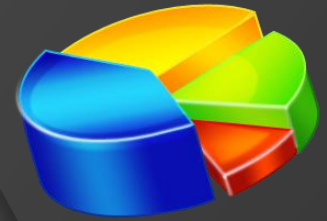


Przegląd definicji

- *Rozwiązaniem klasy BI można określić system zapewniający **zestaw technologii** oraz produktów udostępniających użytkownikom **informacje** niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej oraz **podejmowania strategicznych decyzji biznesowych**.*

Gartner Group

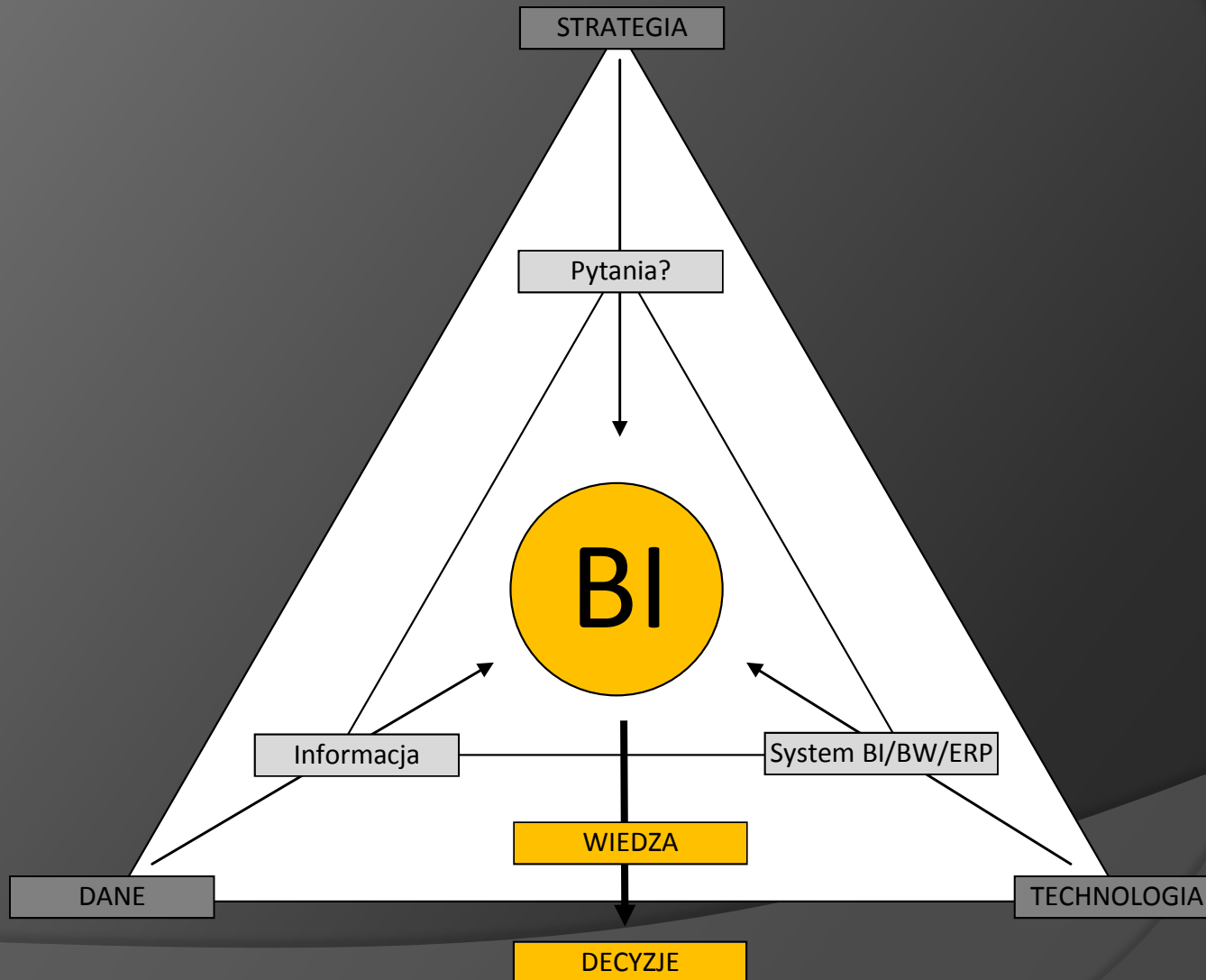
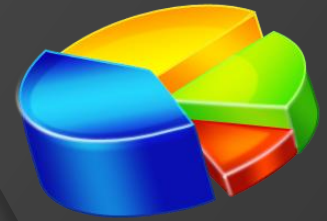
Business Intelligence



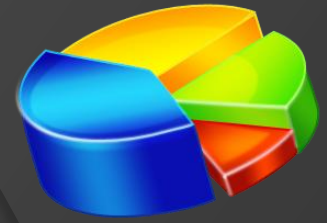
Elementy BI

- **Executive Information System (EIS)** / Zbiór transakcji, raportów, wykresów w celu informowania kierownictwa – w tym, definiowanie struktur danych biznesowych zorientowanych na wielowymiarowe analizy i zestawienia (w ramach ERP).
- **Hurtownia danych (BW)** – zbiór danych zagregowanych (ustrukturyzowanych) według interfunkcjonalnych potrzeb informacyjnych przedsiębiorstwa.
- **Kokpity menedżerskie** – wizualizacja danych, wskaźników, analiz strategicznych w oparciu o rozwiązania EIS, ERP IS, BW.

Business Intelligence



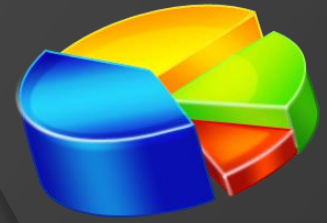
Business Intelligence



Metodyka

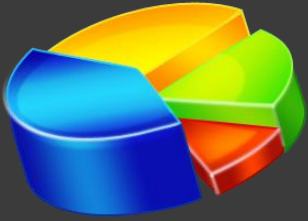
1. Opracowanie przez zamawiającego (!) globalnego systemu informacji strategicznej przedsiębiorstwa – definicja potrzeb i użyteczności informacyjnej.
2. Opracowanie przez firmę wdrożeniową konceptji szczegółowej: kwalifikacja danych, identyfikacja źródeł, homogenizacja i korelacja danych, składowanie danych, prezentacja i analiza raportów/ wskaźników/ trendów itd., dobór technologii i wykonawcy.
3. Przygotowanie rozwiązania prototypowego, symulacja raportów, wariantowanie.
4. Testowanie rozwiązania prototypowego, zgłaszanie uwag.
5. Ostateczny odbiór rozwiązania i start produkcyjny.
6. Monitorowanie stopnia wykorzystania nowego rozwiązania BI w procesach decyzyjnych przedsiębiorstwa.
7. Poszukiwanie nowych potrzeb, możliwości informacyjnych w ramach SIS – propozycja zmian i/lub rozwoju BI.

Business Intelligence



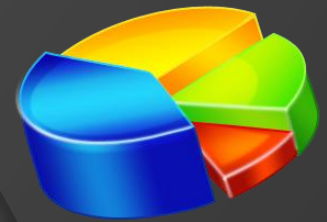
Co daje BI?

1. Wiarygodne i spójne informacje ze wszystkich obszarów biznesowych.
2. Dane zawarte w systemach informatycznych są przekształcane w użyteczną wiedzę decyzyjną – poziom strategiczny.
3. Sprawne tworzenie prognoz, szybka reakcja na trendy, szanse i zagrożenia.
4. Skuteczne śledzenie stopnia wykorzystania budżetu.
5. Monitoring strategii działania i drogi rozwoju.
6. Koncentracja zarządu firmy na celach strategicznych.
7. Uzasadnienie decyzji biznesowych.



Przykłady kokpitów

SAP ERP



Sales Organization Analysis: Drilldown

SAP

ABC Analysis: Strategy Parameters

Strategy: Total Sales (%)

Segment sizes

A segment	70 %
B segment	20 %
C segment	10 %

No. of Sold-to party

Sold-to party

Total

Becker Ber

Lampen-Mar

Omega Soft

DELA Hande

Institut f

Karsson Hi

ERL Freibu

CBD Comput

Motomarkt Stuttgart	1	797 551,70	EUR
Elektromarkt Bamby	2	329 624,08	EUR
Minerva Energiever	4	227 805,00	EUR
MODE Technologies		0,00	EUR
Christal Clear	2	395 463,72	EUR
Becker Koeln	1	227 715,60	EUR
Becker Stuttgart	1	498 222,40	EUR
Laurent S.A.		750,00	EUR
Amadeus Software S	19	600 128,65	EUR
A.I.T. GmbH	22	498,14	EUR
C.A.S. Computer Ap	1	038 164,80	EUR
madzia caika		860 000,00	EUR
J & P	1	168 494,10	EUR
Motor Sports	1	852 245,77	EUR
Carbor GmbH		712 531,40	EUR
SudaTech GmbH	1	561 372,00	EUR
Software Systeme G	1	032 359,20	EUR
Dominik Uzarski	1	377 695,00	EUR
Dominik Uzarski 2	2	946 322,00	EUR
COMPU Tech. AG		972 363,60	EUR
N.I.C. High Tech	1	769 613,13	EUR

SAP Business Graphics

Graphic Edit Goto Options Extras Help

Overview

Sales Organization Analysis: ABC Analysis

Proportion (%)

Segment	Sales (%)	Number Sold-to party (%)
A segment	70	~33
B segment	20	~21
C segment	10	~47

Overview of segments

List: A segment

List: B segment

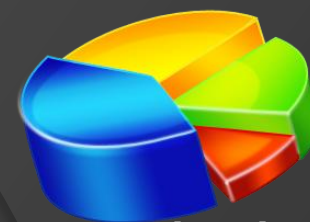
List: C segment

Total list

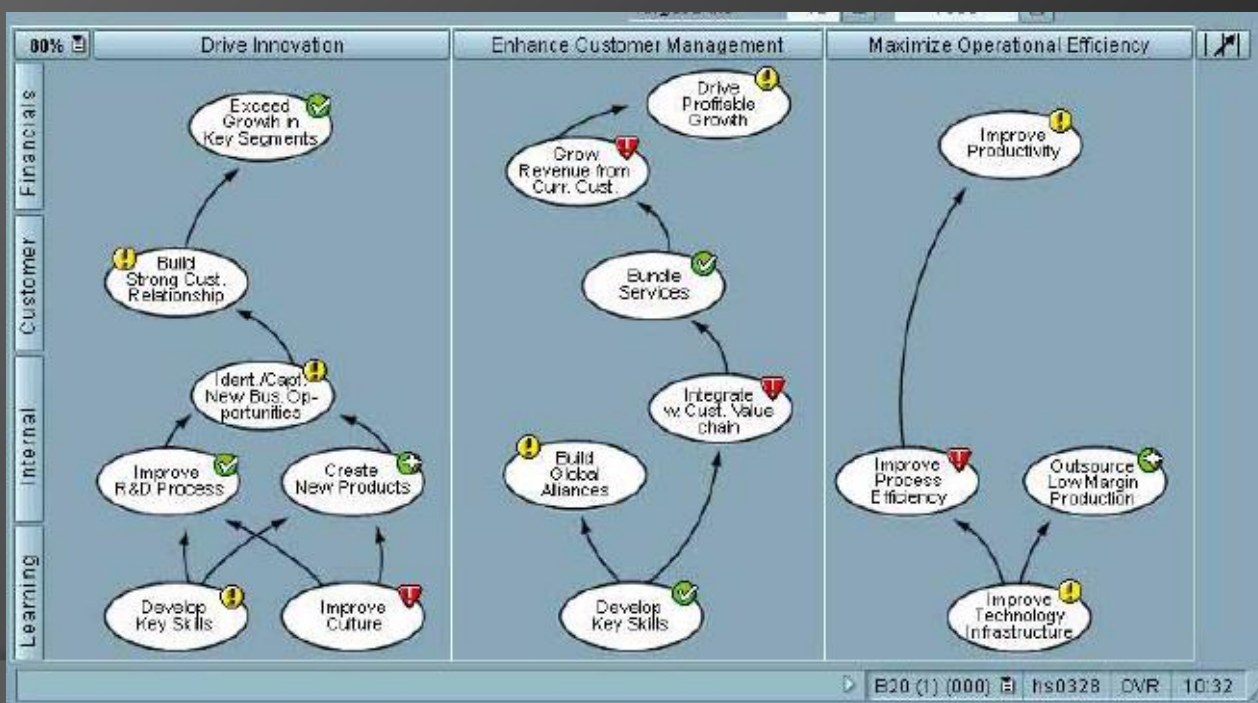
New strategy...

IDE 46C R/3 R/3

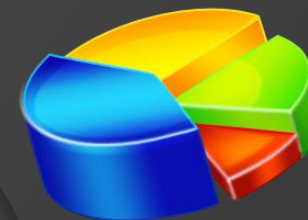
SAP ERP / SEM



Zrównoważona Karta Wyników (ZKW) – model zintegrowanego zarządzania strategicznego w firmie w oparciu o związki przyczynowo skutkowe. ZKW umożliwia stałe monitorowanie aktywności firmy na 4 poziomach, tj. rozwoju, operacyjnym, marketingowym i finansowym.



SAP BlonDemand



View / Edit | Combine With Another Dataset | Create Custom Visualization | Share | Download | Send to SAP StreamWork | Duplicate | Delete

Data | Explore

Create Visualization

Save As | Configure | Cancel

Refreshed on: 2011/04/08 09:36 Records 12 (0.125s)

Measures:

- AGD (SUM)
- Sport (SUM)
- RTV (SUM)
- AGD (2) (SUM)
- Sport (2) (SUM)
- RTV (2) (SUM)
- Occurrences (COUNT)

Add Calculation...

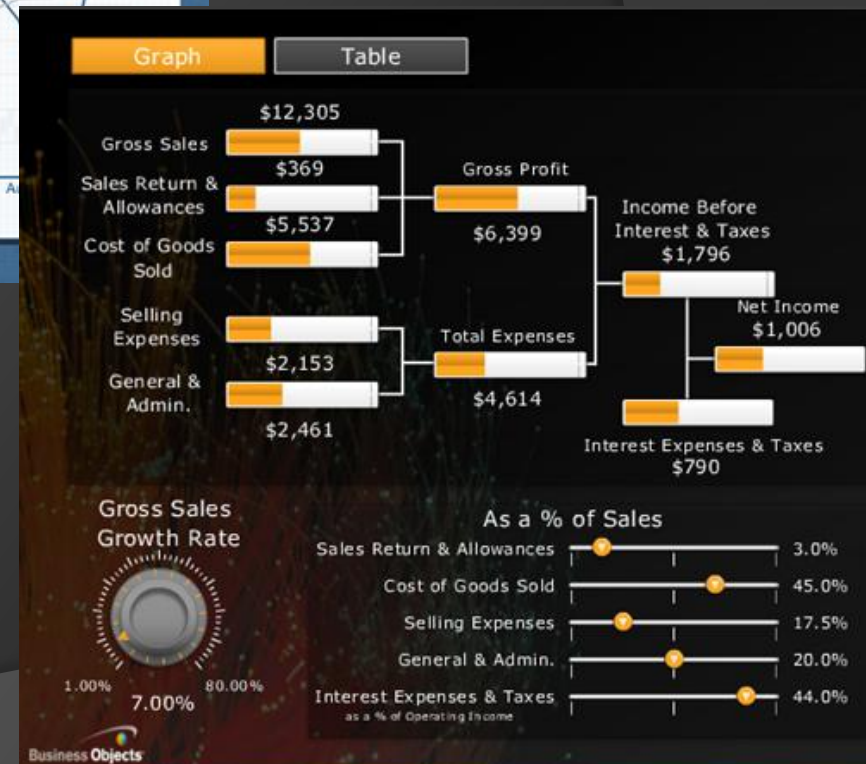
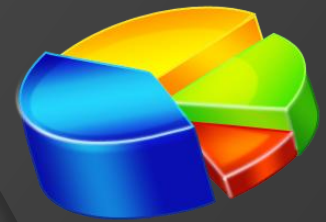
Rok	Kontynent	Kraj
2.003	Europa	USA
2.002	Ameryka	Polska
2.001	Azja	Niemcy
		Japonia

You are currently exploring all data. Select values to narrow it down.

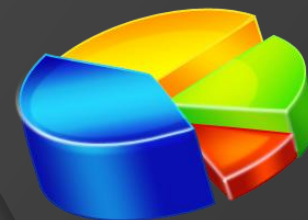
Displaying: AGD, Sport, RTV | Kraj

Kraj	AGD	Sport	RTV
USA	\$142,030.00	\$103,257.00	\$16,660.00
Polska	\$112,487.00	\$150,065.00	\$23,237.00
Niemcy	\$71,390.00	\$137,977.00	\$14,609.00
Japonia	\$50,146.00	\$102,525.00	\$19,010.00
Total (4)	\$376,053.00	\$493,824.00	\$73,516.00

SAP Crystal Dashboard Design



S/4HANA / FIORI



SAP Home

My Home Working Space Internal Sales Representative

Arial MT Pro Light 16/20pt
By Quarter

US Profit Margin
Lorem Ipsum
Dolors Sitrem

88
EUR, Current Quarter

Wind Map Monitoring Real Time and Forecasted Wind Conditions over the...
Today: SAP Force

Cumulative Totals Expenses

1762
Unit, Notification Test

Credit Limit increases to USD 42K
www
MINDO Electronic Automotive

3 New Goals assigned to 2015 Target Plan 21 hrs ago
John Seibel

Cumulative Totals Expenses

Comparative Annual Totals by Region

My Appointments

Firstname Jessica D. Prince
Department

Request: Promote Account Classification to 'A'
1 hour ago
Domenec Inc. Sum: USD 1,198.00

My Opportunity Builder Cockpit ERP

My Sales Order Fulfillment Overview

Internal Overview

My Team Sales Orders

Sales Order Fulfillment Overview

Sales Order Fulfillment Overview

My Sales Order

Sales Order Fulfillment Issues

Sales Order Fulfillment Issues

Declined: Sales Quote #126836
1 hour ago
Company Inc. Sum: USD 1,198.00

Working Space

Analyze Days Sales Outstanding and Subtils

Managing Finances
Application Subtils

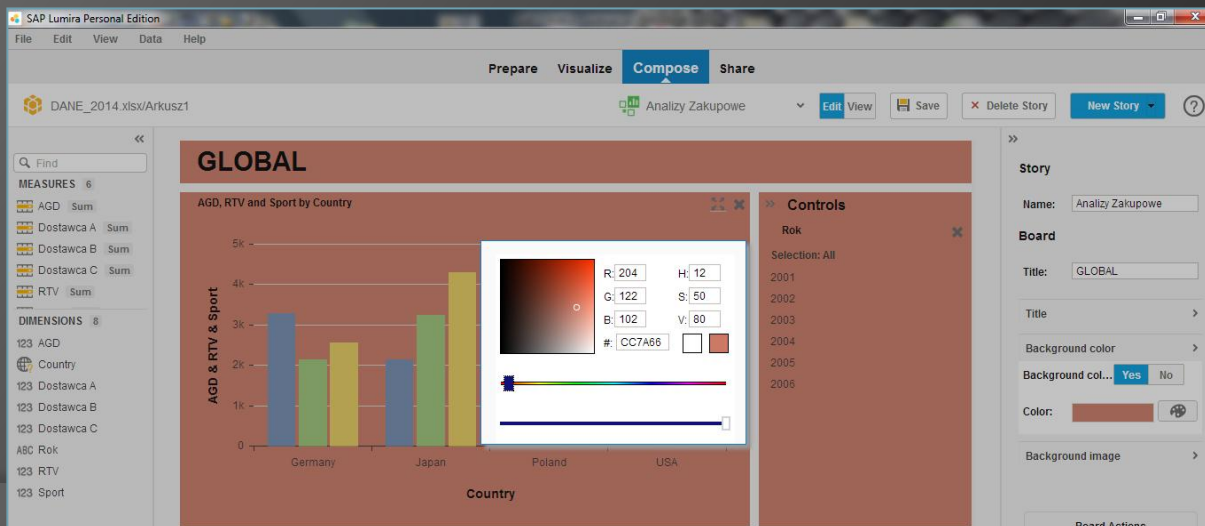
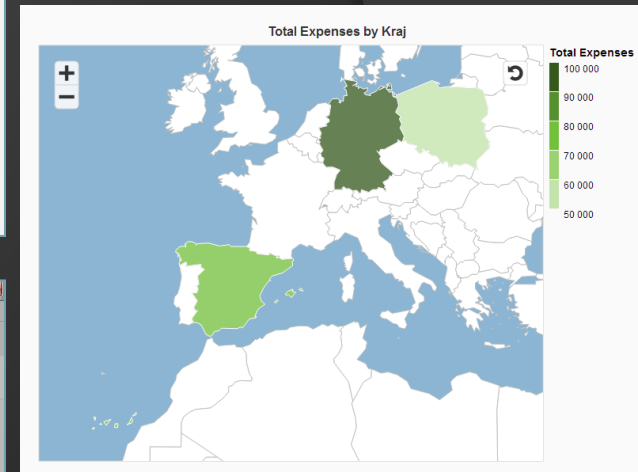
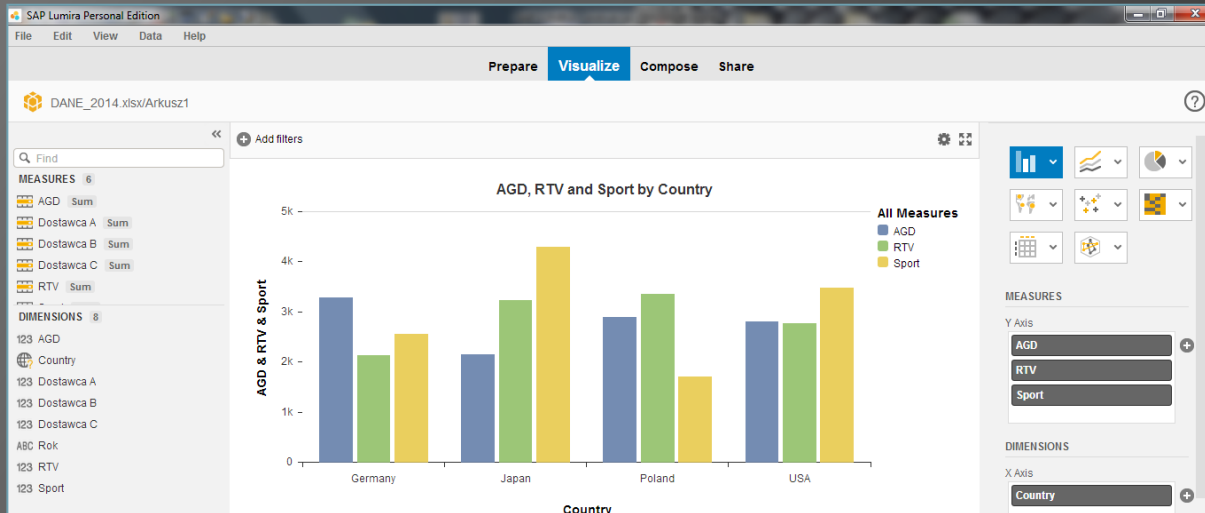
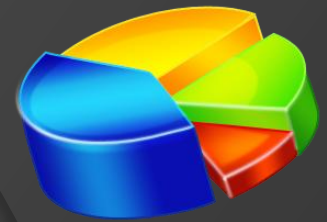
352
EUR, Current Quarter

Guy Incognito mentioned you in Sales Pitch March

352
New Notifications

Manage Activity Type Master Data Longer Subtils

SAP Lumira



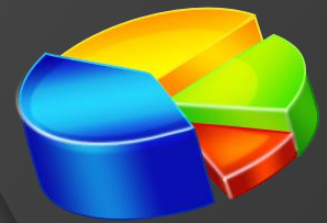
SAP Lumira – zestaw ćwiczeń



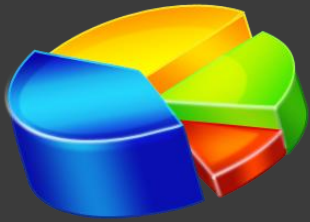
5. Kierunki rozwoju systemów ERP / SAP



Co dalej?



Technologia	Zmiany w HR / HRM?
SOA	Możliwość wyboru najlepszych usług IT bez względu na dostawcę
Mobile	Telepraca / nowa forma zatrudnienia i rozliczenia
Cloud	Rezygnacja z własnych działów IT (RODO?)
BI	Totalna ocena efektów pracy w czasie rzeczywistym
IMC	Raportowanie na życzenie – elastyczność w zakresie wyceny pracy



PYTANIA?

www.mgmt4all.com