# ZINTEGROWANE SYSTEMY ZARZĄDZANIA

# W kierunku Business Intelligence

©Copyright: Marian Krupa



# AGENDA:

## I. Business Intelligence - wprowadzenie

- 1. Business Intelligence przegląd definicji
- 2. Metodyka budowania podsystemu BI w organizacji
- 3. Zintegrowany model zarządzania firmą w oparciu o BI

## II. Business Intelligence w praktyce – zestaw ćwiczeń z SAP Lumira

- 1. SAP Lumira WELCOME!
- 2. Ustawienia indywidualne użytkownika
- 3. Przegląd modeli analitycznych przy pomocy przykładowych rozwiązań (Data Samples)
- 4. Tworzenie nowego modelu analitycznego (Visualize)
- 5. Tworzenie kokpitów menedżerskich (Compose)
- 6. Przesyłanie danych i analiz (Share)

## III. System raportowania w SAP ERP (R/3)

- 1. Wprowadzenie do pracy w SAP ERP (SAP R/3). Nawigacja i komunikacja w systemie SAP ERP
- 2. Wprowadzenie do pracy w module Information System (IS)
- 3. Raporty MM: Gospodarka materiałowa
- 4. Raporty PP: Planowanie produkcji
- 5. Raporty SD: Sprzedaż i dystrybucja
- 6. Raporty FI: Finanse i Księgowość
- 7. Raporty CO: Controlling operacyjny i strategiczny

#### IV. Współczesne rozwiązania SAP typu Business Intelligence - wprowadzenie

- 1. Hurtownia Danych (BW) agregacja danych
- 2. SAP Businesobjects (BO) Solutions zestawienia i wizualizacja
- 3. Kokpity menedżerskie centrum analiz strategicznych

# I. Business Intelligence / - wprowadzenie

# Business Intelligence - przegląd definicji

#### 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.<sup>1</sup>

T. Żmudzin

## 1. 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** (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.

**Executive Information System** (EIS) / System Informowania Kierownictwa – definiowanie struktur danych biznesowych zorientowanych na wielowymiarowe analizy i zestawienia.

**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.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> T. Żmudzin, *Business intelligence – mapa obszaru*, Strategie Biznesu nr 4/2002.



## 2. Zintegrowany model zarządzania organizacją w oparciu o BI

# 3. Metodyka budowania podsystemu BI w firmie

- 1. Opracowanie przez zamawiającego (!) globalnego systemu informacji strategicznej przedsiębiorstwa definicja potrzeb i użyteczności informacyjnej.
- Opracowanie przez firmę wdrożeniową koncepcji 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 produktywny.
- 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.

# **II.** Business Intelligence w praktyce

## 1. SAP Lumira WELCOME!

• Po zalogowaniu się do aplikacji SAP LUMIRA znajdujemy się w głównym ekranie powitalnym (*Home*) – Welcome!

ፋ SAP Lumira		
File Edit View Dat	a Help	
Home		
🕅 My Items		Welcome!
Documents	2	
II Visualizations	11	SAP Lumira is a breeze to learn.
Datasets	3	
Stories	3	
SAP Lumira™ Cloud	2	Acquire Data Build Visualizations Acquire ammates.
		Enrich Data Explore Data

- Ekran główny (**Welcome!**) zwiera informację o mapie drogowej, tj. opis ścieżki pracy z aplikacją SAP Lumira, która obejmuje następujące etapy:
  - pozyskanie danych (Acquire Data)
  - przetworzenie / akceptacja struktury danych (Enrich Data)
  - tworzenie analiz w formie wykresów (Build Visualizations)
  - prezentacja oraz modelowanie (Explorer Data)
  - komunikowanie wyników (*Share*)
- W lewej stronie ekranu znajduje się informacja o utworzonych (zapisanych) już w aplikacji obiektów w formie (*My Items*):
  - plików (Documents)
  - wykresów (Visualizations)
  - zestawów danych(Datasets)
  - tematów (Stories)

💪 SAP Lumira	state may constructed									
File Edit View Data Help										
Home	+ New Document Q. Find	New Document Q, Find								
Ry Items	NAME	AUTHOR	LAST REFRESHED	LAST MODIFIED						
Documents 2	MK200015_test Documents	МК		Mon Apr 28 19:20:14 CEST 2014						
II Visualizations 11	Documents	МК	Sat Apr 26 18:26:13 CEST 2014	Sat Apr 26 18:26:40 CEST 2014						
Stories 3	DANE_2014     Datasets	МК		Mon Apr 28 19:20:14 CEST 2014						

• Istnieje też możliwość połączenia się z aplikacją "SAP Lumira Cloud" – wersja on-line<sup>2</sup>



• "Connections" przedstawiają informację nt. istniejących powiązań np. z plikami danych, tzw. "Datasets" (*Excel*), które wykorzystujemy w zapisanych w aplikacji modelach analitycznych.

💪 SAP Lumira	the second		1000		
File Edit View Data Help					
Home	CONNECTIONS (2)	Q Fin	d		
My Items			Name	Туре	Last Modified
Documents 2	Kontynenty.xlsx				
II Visualizations 11	DANE_2014.xisx				
Datasets 3	C:/Users/MK/Desktop/DANE_2014.xtax				
Stories 3					
SAP Lumira™ Cloud					
A Connections 2					

• Lista przedstawia nazwę pliku, ścieżkę dostępu oraz podstawowe informacje o jego parametrach (ścieżka dostępu).

💪 SAP Lumira		the contraction	-			
File Edit View Data	a Help					
Home		CONNECTIONS (2)	DOCU	MENT FOR Kontyne	enty.xlsx	
		Q, Find	Q, Fir	nd		
My Items			<b>V</b>	Name	Туре	Last Modified
Documents	2	Kontynenty.xlsx	<b>V</b>	MK200014.lums	Document	Sat Apr 26 18:26:40 CES
Visualizations	11	C//Users/MK/Desktop/Kontynenty.xlsx				
 (A)		File: C:\Users\MK\Desktop\Kontynenty.xlsx Browse Apply				
Datasets	3					
Stories	3	LX DANE_2014.XISX				
SAP Lumira™ Cloud		C:IUsers MK:Destop/DAVE_2014.xtsx				
A Connections	2					

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Rozwiązanie SAP Lumira Cloud dostępne na <u>http://www.saphana.com/community/learn/solutions/sap-lumira/sap-lumira-cloud</u> nie posiada jednak pełnego zestawu funkcji, które są wykorzystywane w wersji stacjonarnej. SAP Lumira Cloud (*on-line*) zawiera dodatkowe funkcje, które są z kolei niedostępne w wersji *off-line*.

## 2. Ustawienia indywidualne użytkownika

• W celu dokonania indywidualnej parametryzacji ustawień użytkownika należy wybrać z głównego menu następującą opcję: *File / Preferences* 

SAP Lumira-MKtest2.lums		A CONTRACTOR OF A CONTRACTOR O	
File Edit View Data H	lelp		
Home	Lumira Prefer	ences ©	
My Items	Luinna Freier		
Documents 3	General	(*) You need to restart the application to apply those changes	
II Visualizations 15	Views	Language	
Datasets 4	Charts	English v (*)	
SAP Lumira™ Cloud	Datasets	Font	
Connections 2	Auto updates	Agency FB 12 •	
	Network	Bold Italic	
	SQL Drivers	Lumira Agent	
		Enable SAP Lumira Agent (*)	
		Default Room	
		Visualize v (*)	
SAMPLES			
Get started with SAP Lumira			the full access.
Try with Samples ≯	•	Done Cancel	

- Należy sprawdzić, ewentualnie zmienić ustawienia standardowe.
- Szczególnie należy zwrócić uwagę na zakładkę "General" oraz "Charts"

SAP Lumira-MKtest2.lums			
File Edit View Data	Help		
Home	Lumira Brofo	701005	8
My Items		61165	
Documents	General	Chart Style	
II Visualizations	Views	Color Palete	
Datasets	Charts		
SAP Lumira™ Cloud	Datasets	Hue 1 Hue 2	
Connections 2	Auto updates	Hue 3 Monochrome blue Hue 3	
	Network	Red Spectrum	
	SQL Drivers	Standard 2011 Violet	

• W celu zapisania zmian kliknij na "Done".

## 3. <u>Przegląd modeli analitycznych przy pomocy przykładowych rozwiązań (Data</u> <u>Samples)</u>

• Aby otworzyć listę gotowych już plików zawierających wykonane analizy należy kliknąć na obiekt w dolnym lewym ekranie "**Try with Samples**"



• Przechodzimy do listy gotowych modeli analitycznych i wybieramy dowolny dokument, np. "**Human Resources Management**":

SAP Lumira	10.0		×
File Edit View Data	Help		
Home		New Document Q Find	?
Ny Items		NAME	
Documents	2	BestRunCorp - Margin Analysis Documents	
II Visualizations	11	Human Resources Management	
Stories	3	Marketing Campaion Analysis Documents	
SAP Lumira™ Cloud		Sales Analysis Documents	
Connections	2	Supply Chain Management Documents	

• Po kliknięciu na wybrany dokument (x2) otwieramy dany model analityczny, który zawiera w ekranie "**Visualize**" następujące elementy:

- "**Measures**" – obiekty zawierające dane ilościowe (format komórek w Excelu – walutowe, liczbowe oraz procentowe!);

- "**Dimensions**" – obiekty zawierające cechy analizowanych danych ilościowych (format komórek w Excelu – tekstowe, daty!);

- Obszar roboczy z paskiem na którym znajdują się dostępne wizualizacje (wykresy);

 - oraz w prawej części ekranu zestaw narzędzi w postaci typów wykresów oraz dostępnych parametrów, tj. *measures* i *dimensions*;



- <u>UWAGA</u>: "**Trellis**" oznaczają możliwość dodania dodatkowe wymiaru analizy danych w postaci zbudowania swoistej "drabinki".
- Na przykład w opcji "**Rows**" (wiersze) należy wybrać dodatkową cechę "**Year**" i uzyskujemy zestawienie "**Annual Salary**" + "**Region**" + "**Year**".



• Aby sprawdzić strukturę danych dla wybranego modelu należy zaznaczyć "Prepare"

💪 SAP Lumira-Human Resources Manage	ement.svid						100				
File Edit View Data Help					_						
				Prep	are Visuali:	ze Compos	se Share				
HCM Employee Data.xlsx/tur	🔅 HCM Employee Data xisx/turnover 🔹										
Q Find	No filter appli	ed currently on	the dataset								>> Select column(s), cell(s) to modify the
MEASURES 3	123 Counter	123 Employ.	ABC Name	14 Hire Date	ABC Apprai	ABC Turnov.	14 Termin.	Quarter	Hire Da.	Year	data.
E Annual Salary Sum											
Emplo Count (Distinct)	1	99224656	Hunter Gonzale	2007-03-21	Top Performers			1	2007-03-21	2007	For Example:
Training Budget Sum	1	99224657	Austin Nelson	2007-03-25	Top Performers			1	2007-03-25	2007	Select two columns to merge them
Tannig budget Sam	1	99224658	Connor Mitchel	2007-03-29	Sustained			1	2007-03-29	2007	Select a column to split it.
	1	99224659	Owen Perez	2007-04-02	Not Rated			2	2007-04-02	2007	Select cells to group values.
	1	99224660	Aidan Roberts	2007-04-06	Sustained			2	2007-04-06	2007	

• Aby powrócić do ekranu początkowego kliknij w menu głównym na: File / Open

ፋ SAP Lumira-Human Resources Managem	ent.svid	the contraction	and the second second		
File Edit View Data Help					
Open Ctrl+O		Prepare Visualize Con	pose Share		
New Units a document saved on disk.	ver 👻			Calculation V Combine as	• New Data Set  ?

- Należy w podobny sposób otworzyć pozostałe modele analityczne
- Aby uzyskać dostęp do większej liczby przykładów w trybie *on-line* kliknij na "More Online Samples" w dole głównego ekranu

eFashionRetailData     Datasets		•
	More Online Samples	

• i w przeglądarce otworzy się strona z listą plików, które możemy najpierw ściągnąć a potem przeanalizować

SAP Lumira Data Samples   SAP HANA Plik Educia Widok Historia Zakładk	i Narzedzia Pomoc			^
	om/docs/DOC-3934		☆ マ C S - Google	ŵ
Często odwiedzane Pierwsze krok	i 🔊 Aktualności			
SAP Lumira Data Samples   SAP HANA	4 +			
SA	SAP HANA About HANA	Login am Try Implement Marketplace Blog	Register Search Q HANA Academy	^
Home	> Learn > Solutions > SAP Lumin	a > SAP Lumira Desktop > Documents		-
cre	SAP Lumi	ra Data Samples	Actions More Like This	
He	ere is a collection of data sample ww.sap.com/trylumira	s you can use to get started with SAP Lumira. Get a free download of SAP Lumir	a at Retrieving data	
C	rime analysis	A palyze crime statistics and discover which areas of the city have the highest crime i	rates	
Ν	HL player and team analysis	A alyze professional hockey player statistics such as goals, assists, and points. Un resting correlations in the data and settle the debate for who has the best team.	cover	
c	ustomer behavior analysis	/ alysis of customer behavior based on a telecommunications data set		
S	uperhero analysis	/ valyze your favorite superheros and their super powers		
c	O2 emission by country	alysis and visualization of CO2 emissions by country		
w	/hich fish are OK to eat	Analysis and visualization of which fish are ok to eat		
н	aiti aid funding	Analysis of aid funding for the Haiti earthquake		
c c	ollege Football Stadium apacities	College football analysis of stadium capacity		
·				

## 4. Tworzenie nowego modelu analitycznego (Visualize)

- 1. Aby otworzyć nowy model analityczny w SAP Lumira należy przygotować dane biznesowe, które będą stanowiły przedmiot analizy.
  - Otwórz MS Excel i przygotuj dane zgodnie z załączonym wzorem
  - o Pamiętaj o odpowiednim formatowaniu komórek!

Rok	Country	Dostawca A	Dostawca B	Dostawca C	AGD	Sport	RTV
2001	Poland	\$12 342					
2001	Germany	\$2 345					
2001	USA	\$42 345					
2001	Japan	\$1 123					
2002	Poland	\$45 778					
2002	Germany	\$34 522					
2002	USA	\$21 121					
2002	Japan	\$14 456					
2003	Poland	\$54 367					
2003	Germany	\$34 523					
2003	USA	\$78 564					
2003	Japan	\$34 567					
2004	Poland	\$6 123					
2004	Germany	\$9 923					
2004	USA	\$7 768					
2004	Japan	\$9 876					

• Po wprowadzeniu danych zapisz plik pod dowolną nazwą oraz na dowolnym nosniku

#### 2. Otwórz "SAP lumira Home" oraz kliknij na ikonkę "Acquire Data"

SAP Lumira Personal Edition			1 ×
File Edit View Data	Help		
Home			
My Items		Welcome!	
Documents	2		
II Visualizations	11	SAP Lumira is a breeze to learn.	
Datasets	3		
ু <mark>আ</mark> Stories িি SAP Lumira™ Cloud	3		
Connections	2	Acquire Data	
		Enrich Data Explore Data	

 Zaznacz odpowiednie źródło pozyskania pliku z danymi (Microsoft Excel) oraz zaznacz "Next"



 W kolejnym ekranie podaj nową nazwę dla "Dataset" i wskaż ścieżkę dostępu poprzez funkcję "Browse"

Home My Items		😢 New Dataset		0
Documents	2	Dataset Name: DANE	Diznesowe 2014	Browse
Stories	3	Select All	Otwieranie     Pulpit      Pulpit	t+ Przeszwkoj: Pulpit
SAP Lumira™ Cloud Connections	2		Organizuj ▼ Nowyfolder         ✓ Ulubione         ※ Polacr pikców         ※ Polacr pikców         © Ostatnie miejsce         ※ Biblioteki         Ø Dokumenty         Muzyka         Wideo         Wideo	Contract plikow  Contr
SAMPLES Get started with SAP Lum	iira	Advanced Options >	Grupa domowa Grupa domowa Komputer Grupa domowa Computer Comp	138 KB
a Try with Samples	>		Nazwa pliku:	✓ Excel Workbook(*.xls;*.xlsx)     ✓     Otwórz ▼ Anuluj

- o Dane zostaną zaciągnięte w sposób automatyczny
- Należy teraz tylko dokonać weryfikacji struktury i formatowania danych w utworzonym w SAP Lumira nowym "Dataset"

SAP Lumira Personal Edition	28			A CONTRACTOR				100		
File Edit View Data	1 1	lelp								
Home		et a Nam	Deter	. 4						0
My Items		is New	Datase	21						-
Documents	2	Dataset Name:		DANE_2014.xlsx/Arkusz1						
III Visualizations	11	File(s):		C:\Users\MK\Desktop\DAN	E_2014.xlsx;				Browse	)
Datasets	3	Sheet		Arkusz1(24) rows	Append all sheets	s 📝 Set first row as	column names			
Stories	3	Select All							8 / 8 columns - 24 row	/S
SAP Lumira™ Cloud		Rok	Coun	itry 🗹 Dostawca A	Dostawca B	Dostawca C	AGD	Sport Sport	RTV	
•		2001	Poland	12342	34511	6123	456	123	324	
Connections	2	2001	Germany	2345	24454	9923	554	342	456	
		2001	USA	42345	12345	7768	367	789	786	
		2001	Japan	1123	11212	9876	278	987	453	
		2002	Poland	45778	98765	7658	546	125	455	
		2002	Germany	34522	45678	2341	223	342	556	
		2002	USA	21121	78456	2345	678	889	776	
		2002	Japan	14456	34568	6789	927	877	112	
		2003	Poland	54367	16789	9456	444	222	677	
SAMPLES										
Get started with SAP Lui	mira	Advanced Op	tions >							the full access.
	_									
Try with Sample:	s 🗲						Previous	Next	Create	
									Create	
		-				10000	THE R.	W PL	MIN	n e 11:13
🤝 🙋 🦑						ALC: NO	1000	MM	N	PL == • • • • 2014-04-29

- Po pozytywnej weryfikacji kliknij na "Create" 0
- Automatycznie przechodzimy do ekranu "Visualize" 0

#### 3. Praca w trybie "Visualize"

- W celu utworzenia dowolnego modelu analitycznego należy: 0
  - wybrać typ wykresu (*charts*)
    wybrać wartości (*measures*)
    wybrać cechy (*dimensions*)
- Na przykład:
  - Proszę wybrać wykres słupkowy

SAP Lumira Personal Edition	
File Edit View Data Help	
	Prepare Visualize Compose Share
DANE_2014.xlsx/Arkusz1	
*	Add filters
Q. Find	🚺 🔹 😹 🗸 🔇 🗸
MEASURES 6	Title of Chart
AGD Sum	150 Column Charts 💙 📑 👻
Dostawca A Sum	Column Chart
Dostawca C Sum	
RTV Sum	Charles Charles to A have
DIMENSIONS 8	Elncomplete chart. Please add more measures or dimension 🚱 3D Column Chart
123 AGD	

- Następnie zaznaczyć dane / wartości (*measures*) dla AGD, RTV i SPORT poprzez kliknięcie na ikonkę "plus"



- Następnie należy zaznaczyć cechę (dimensions) dla "Country"



- Ostatnim krokiem jest zapisanie uzyskanych wizualizacji poprzez "**SAVE**" w dolnym lewym ekranie (koło zegara i daty)

1 dimension(s) identified as Geography or Time	> Save O
DANE_2014./sx/Arkusz1 Never Refreshed -	Create new visualization
🚱 💫 🖉 📇 🕵 🕮 📧	• ♦) 🛱 11:31 2014-04-29

- Aby utworzyć kolejny wykres należy kliknąć na ikonkę "Create New Visualization" (obok SAVE)
- o Operację należy powtórzyć dla kilku wybranych typów wykresów
- Poniżej przykłady z podanymi parametrami:







#### 5. Tworzenie kokpitów menedżerskich (Compose)

- Tworzenie kokpitów menedżerskich należy rozpocząć od podania:
  - Nazwy nowego tematu (story), np. "Analizy zakupowe"
    - Nazwy nowej tablicy (*board*), np. "GLOBAL"

SAP Lumira Personal Edition	a response of the second second	
File Edit View Data Help		
	Prepare Visualize Compose Share	
IDANE_2014.xlsx/Arkusz1	Analizy Zakupowe 🗸 Edit View 📙 Save	K Delete Story ► New Story ► ?
*		»
GLOBAL		Story
AGD Sum	» Controls	Name: Analizy Zakupowe
🚟 Dostawca A Sum		Board
🚟 Dostawca B Sum		board
Destawa C Sum		Titler CLOBAL
Dustawed C sum		Title: GLOBAL

• Następnie na zasadzie "drag and drop" umieść wybrany wykres w polu głównym z paska dolnego zawierającego wszystkie wcześniej utworzone wykresy



• Wstaw do pola "Controls" (obok wykresu) wybraną cechę, np. "Rok"



- Wybierz odpowiednie tło (kolor) dla kokpitu
- UWAGA najpierw należy zaznaczyć "Yes"



Po wykonaniu w/w operacji zapisz dane poprzez "SAVE"

•

SAP Lumira Personal Edition	CARACTER CONTRACTOR					-				
File Edit View Data	Help									
		Prepare	Visualize	Compose Sh	are	_				
DANE_2014.xlsx/Arkus	z1			Analizy Zakupov	ie 🗸	Edit Viev	📕 Save	× De	lete Story	New Story • ?
~									>>	
Q Find	GLOBAL								Story	
MEASURES 6									otory	
AGD Sum	AGD, RTV and Sport by Country			22	× Cont	rols			Name:	Analizy Zakupowe
🚟 Dostawca A 🛛 Sum					Rok		×		Board	
🗮 Dostawca B Sum	5k -				Selection:	All			Board	
🗮 Dostawca C Sum		_			2001				Title:	GLOBAL
📰 RTV Sum	¥ 4k -				2002					

• Aby utworzyć kolejną tablicę (*board*) w ramach tego samego tematu (*story*) należy w polu w dolnym prawym miejscu ekranu "**Board Actions**" funkcję "**New Board**"

123 Sport	Co	untry	Board Actions
		•	
			New Board
DANE_2014.xlsx/Arkusz1	Never Refreshed -		
📀 🚺 🌌	2 🚉 🕵 🖳 🔞	A REPORT OF	PL 📾 🔺 🕪 🎁 12:14 2014-04-29

- Podajemy nową nazwę tablice (*Board*), np. "SEGMENTY" i tworzymy kolejny zestaw wizualizacji i sterowania (*Controls*)
- Przykład poniżej:



- Nawigacja pomiędzy tablicami odbywa się poprzez kliknięcie na 1) kropki poniżej głównej części wykresu lub 2) poprzez strzałkę obok wykresu.
- Poprzez wybór cech w obszarze (Controls) możemy filtrować dane dostępne przy pomocy wykresu

SAP Lumira Personal Edition		WARK TO A CONTRACTOR OF A CONT			
File Edit View Data	1	lelp			
		Prepare Visualize Compose Sha	ire		
DANE_2014.xlsx/Arl	kusz	다. Analizy Zakupowe	e 🖌 Edit View 💾 Save	×De	elete Story New Story
(C, Find MEASURES 6		SEGMENTY			»> Story
AGD Sum		Country: 🛛 🕲	» Controls		Name: Analizy Zakupowe
🚟 Dostawca A Sum		Germany, Japan	Country 🗙		Board
🔜 Dostawca B Sum		Dostawca A, Dostawca B and Dostawca C by Rok 55	Selection: 2/4		Dourd
🗮 Dostawca C 🛛 Sum			Germany		Title: SEGMENTY
🗮 RTV Sum		. 150k -	Japan		
DIMENSIONS 8		w A	Pol		Title >
123 AGD	<	ts 100k -	USA		Destaurant action (
Country					Background color >
123 Dostawca A					Background col Yes No
123 Dostawca B		50k -			Color
123 Dostawca C					
ABC Rok		ă <sub>0</sub> , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,			Deskannadiment
123 RTV		2001 2002 2003 2004 2005 2006			Background image >
123 Sport		Rok			

• Nawigacja pomiędzy tematami (Story) odbywa się poprzez ikonkę "Select the Story you want to use"

SAP Lumira Personal Edition						-		
File Edit View Data	a Help							
		Prepare	Visualize	Compose Share	,			
OANE_2014.xisx/Ar	kusz1			Analizy Zakupowe	✓ Edit View	Save	Delete Story	New Story - ?
~			_	Analizy Zakupowe	Select the Story you wa	ant to use	>>	
Q, Find	SEGMENTY				_	_	Story	
MEASURES 6								
🚟 AGD Sum	Country: 😢				» Controls		Name:	Analizy Zakupowe
E Dostawca A Sum					Country	×	Board	
E Dostawca B Sum	Dostawca A, Dostawca B and Dostawca C by Rok			20 <b>x</b>	Selection: 2/4			
E Dostawca C Sum					Germany		Title:	SEGMENTY
🗮 RTV Sum	150k -				Japan			

## 6. <u>Przesyłanie danych i analiz (Share)</u>

- W SAP Lumira mamy następujące opcje w zakresie przesyłania danych (*datasets*) jak też już gotowych analiz:
  - 1. Eksport danych zapisanych w formacie "MS Excel"
    - Kliknij na "Export as File"

SAP Lumira Personal Edition		
File Edit View Data Help		
	Prepare Visualize Compose Share	
Export as File Publish to SAP L	Lumira Cloud 🔯 Publish to SAP Lumira Server 🛛 🔁 Publish to StreamWork	?
	Select stories to share	
DATASETS 1	STORIES 1   VISUALIZATIONS 4	
👔 DANE_2014/Arkusz1 🔅	Analizy Zakupowe	

- 2. Eksport pliku w formacie SAP Lumira (.lums)
  - Należy podać nazwę nowego pliku oraz lokalizację

SAP Lumira Personal Edition		THE PROPERTY OF THE PROPERTY O	
File Edit View Data Help			
Export as File Publish to SAP	Lumira Clo	Save options for 'New Document'	0
٩	Select	Local SAP Lumira Cloud	
DATASETS 1	STOR	[Fype Document Name Location: C:lUsersiMKDocumentsISAP Lumira Documents	
DANE_2014/Arkusz1 🔅	A	Find      MK200015_test     Documents	

- 3. Eksport modelu analitycznego do SAP Lumira Cloud
  - Wymagane jest wcześniejsze założenie konta

💰 SAP Lumira			and the second se		<b>X</b>
File Edit View Data Help					
		Prepare Visualize	Compose Share		
Export as File Publish to SAP I	umira Cloud	Publish Dataset to SAP L	umira Cloud	8	?
Q. DATASETS 1	Select stories to	Publish To: SAP Lumira Cloud	Connection Settings: New to SAP Lumira Cloud? Create a new SAP Lumira Cloud account		
😨 DANE_2014/Arkusz1 🔅	Analizy Za		Already an SAP Lumira Cloud user? Username: Password:		

#### 4. Eksport modelu do SAP Lumira Server

• Wymagane jest wcześniej wykupienie usługi (licencji do platformy SAP HANA)

sAP Lumira		a respectively	a log men of the	
File Edit View Data Help				
		Prepare Visualize Co	ompose Share	
Export as File Publish to SAP	mira Cloud Dublish to SAP Lu	Imira Server Publish to Strea	mWork	0
	Select stories Publish	Dataset to SAP Lur	nira Server	0
DATASETS 1	STORIES 1		Connection Sattings:	
👔 DANE_2014/Arkusz1 🔅	Analizy:	NP Lumira Cloud	Username:	
	۵	AP Lumira Server	Password:	
			Connect	
				Next Cancel
DANE_2014.xlsx/Arkusz1 Never R	reshed -			
📀 🕑 🖉 🚞 🔇	, 🖉 🔺		SHERWICK H	PL 🚎 🔺 🕪 🛱 13:10 2014-04-29

- 5. Eksport w standardzie "**Publish to StreamWork**" (praca zespołowa z dostępem analiz w trybie *on-line*)
  - Wymagane jest

SAP Lumira		and the second se	
File Edit View Data Help	Prena	are Visualize Compose Share	
Export as File SAP	Lumira Cloud Dublish to SAP Lumira Server	Publish to StreamWork	0
٩	Select stories to share	Publish to SAP StreamWork	0
DATASETS 1	STORIES 1   VISUALIZATIONS 4		
DANE_2014/Arkusz1 🔅	Analizy Zakupowe	Email	
		Password	Cancel

- 6. Przesłanie wykresów z wykorzystaniem poczty
  - Należy kliknąć na pasku zawierającym wszystkie wykresy na wybrany obiekt (dokładniej ikonka "trybik")

SAP Lumira-MKtest2.lums			and the second distance	1000		
File Edit View Data Help						
		Prepare Visualiz	c Compose	Share		
DANE_2014.xlsx/Arkusz1						?
	Add filters	Dostawca A	by Country		Country Germany Japan Poland	Image: Non-State         Image: Non-State
ERTV sum     ERTV sum		Dostawca A by Country			USA	MEASURES Pie Sectors Dostawca A DIMENSIONS Legend Color Country
123 RTV 123 Sport		Delete Duplicate Discard Send By Mali				• TRELLIS
1 dimension(s) identified as Geography or Time		•				Save 😳

• Wybierz funkcję "Send By Mail" i wybieramy skalę (jakość grafiki)

E Dostawca B Sum Dostawca C Sum RTV Sum	Export Visualization	0	<ul> <li>Japan</li> <li>Poland</li> <li>USA</li> </ul>	· · ·
DIMENSIONS 8 123 AGD	Choose an export size: (a) Small (640x480) (b) Modium (900=600)			MEASURES Pie Sectors Dostawca A
123 Dostawca A 123 Dostawca B	© Large (1024x768)	el		DIMENSIONS
123 Dostawca C				Country

- I przechodzimy to aplikacji (poczty) odpowiedzialnej za wysyłanie e-mail
- Klikając (x2) na dołączony plik (link) możemy otworzyć wykres w formacie .jpg

SAP Lumira-MKtest2.lums	and the second se	- 0 ×
File Edit View D	iata Help	
	Bez tytuu - Wiadomość (HTML)	
DANE 2014.xisx/	Wiadomość Wstawianie Opcje Formatowanie tekstu Deweloper 🞯	$\bigcirc$
-	🔁 🕹 Wythiji 💽 💽 🖍 🕅 🖅 👘 🖓 🕕 🛤 🥙 🖉 💆 🔛 📰 🖉 🦹 😽	
Q Find	Wiel 《Malarz formatów B / U 42 - A - 臣 書 詳译 律 Kiążka Sprawdź Dołącz Wizytówka Kalendarz Podpis Flaga monitująca ↓ Pisownia	🥖 v 🚺 v
MEASURES 6	Schowek © Tekst podstawowy © Nazwy Dołączanie © Opcje © Sprawdzanie	
🚟 AGD Sum	Ta wiadomość nie została wysłana.	1 v 📓 v
🧮 Dostawca A 🛛 Sum	Do	
🗮 Dostawca B 🛛 Sum	DW	😥 🗸
🧮 Dostawca C Sum	Temat:	
🚟 RTV Sum	Dolączone: 🔈 caplumira viz pie DANE 2014 visk Arkusz11325347018886210948.non (16 KB)	
DIMENSIONS 8		

# **III.** System raportowania w SAP ERP (R/3)

## Wprowadzenie do pracy w SAP ERP (SAP R/3) Nawigacja i komunikacja w systemie

#### AGENDA:

- 1. Nawigacja w systemie, ustawienia indywidualne, układ ekranu, najważniejsze ikony
- 2. Ustawianie folderu ulubionych
- 3. Komunikacja w SAP praca z pocztą wewnętrzną w module "Office"
- 1. Nawigacja w systemie, ustawienia indywidualne, układ ekranu, najważniejsze ikony

#### <u>ćwiczenie 1a</u>

Proces logowania się do systemu SAP R/3.

- Proszę zalogować się do systemu SAP odszukując na pulpicie ikonkę "SAP logon"
- Wpisać Mandant: 800
- Użytkownik: wg wskazówek prowadzącego!
- Hasło: wg wskazówek prowadzącego (INIT + nowe hasło)
- Język: EN (j. angielski); DE (j. niemiecki); PL (j. polski)

⊡ U#ytkownik	System Pomoc	
0	8 4 8 1 6 6 0 1 2 H H H T T T T T T T T T T T T T T T T	
SAP R/3		
Nowe has#o		<u>11</u>
Mandant	800	
U#ytkownik		
Has#o	*****	
J#zyk		

• ENTER

#### <u>ćwiczenie 1b</u>

Ustawienia indywidualne użytkownika – dane teleadresowe.

• Wykonać z menu: System/User profile /Own data lub transakcja SU3

⊡ Menu <u>E</u> dit <u>F</u> avorites E <mark>rr</mark> as	System <u>H</u> elp		
Ø	Create session	) 8 4 4 8 📰 🖉 🖉 🖷	
SAP Easy Access	Discussion User profile + Conit +	Hold data Set data	
	Utilities   List   Services for object  Object history  Own spool requests  Own jobs  Short message  Statuse	Own data Expension for the second sec	
	Log off uxame w menu SAP		

- Zakładka "Parameters" dokonaj wpisów poniższych wartości:
  - **Title** (tytuł)
  - Last name (nazwisko)
  - Function (funkcja)
  - Department (wydział)

C	ピ User Edit Got	o Svstem Hi						
1	0	1	4 🛛 🕞 🖓	2 😧 i 🖴 i	1) (L) ( 2) (L) (L) (L) (L) (L) (L) (L) (L) (L) (L	£ 2	× 🛛 I 😨	
	Maintain Use	er Profile						
	llser	D-MKBIIPA						
	Last changed by	D-MKRUPA	07.09.2005	5 14:32:29	Status	Saved		
	Address D	efaults Par	rameters					
	Title	hdie		<b>D</b>				
Λ	Lastname							
	First name							
	Acad. title							
	Format	Dr. Marian Kr	upa					
N	Function							
	Department	Management						
	Room no.		Floor	2	Building	A	<b>D</b>	
		,						
	isation	En allah			0.0			
	Language	English	۵		Other of	communica	tion	
	Fax							
	Internet weet							

- Zapisz wprowadzone dane !!! **SAVE** (dyskietka)
- EXIT (zielona strzałka) UWAGA: Zamknij dodatkową sesję!

#### <u>ćwiczenie 1c</u>

Tworzenie nowej sesji – praca z kilkoma ekranami równocześnie.

- Proszę wybrać z drzewa menu dowolną transakcję a następnie utworzyć drugą sesję i wpisać kod transakcji do okna dialogowego
- Tworzenie nowej sesji: System/Create session

⊡ Menu <u>E</u> dit <u>F</u> avorites Extras Sγstem <u>H</u> elp	
C C C C C C C C C C C C C C C C C C C	
SAP Easy Access	

• Przechodzenie z jednej sesji do drugiej: Alt+Tab

#### UWAGA: numer aktualnej sesji możemy odczytać z paska komunikatów

• Zamknąć sesję nr 2 i następne.

#### <u>ćwiczenie 1d</u>

Ustawienie aplikacji w celu wyświetlania na ekranie menu nazw technicznych – kody transakcyjne.

Ścieżka dostępu: Extras/Setting lub Shift F9

<u>M</u> enu <u>E</u> dit <u>F</u> avorites I	E <u>x</u> tras System <u>H</u> elp			SAP
<b>Ø</b>	Display documentation	Shift+F6	<sup>8</sup> ይ የ 🗵 🖾 🖉 🕼 🐨	
SAP Fasy Access	reening I details	Ctrl+Shift+F10		
CHI LUSY HOUDS	S <u>e</u> ttings	Shift+F9		
🖸 🖸 🔌 🕷 🛰	Set start transaction	Shift+F7		
SAP menu     Office     Goffice     G	s ns			

 Proszę zaznaczyć "Display technical names" (nazwy techniczne – kody transakcji) i wpisać kod transakcjin np. FB00



#### <u>ćwiczenie 1e</u>

Proszę uruchomić menedżera zadań (dolny prawy róg ekranu - k. zegara) w celu identyfikacji kodu realizowanej transakcji.

Proszę otworzyć transakcję MMBE

Select display levels Company code Plant Storage location Batch Special stock	6	System Host name Client User Hogram ✓ Transaction	IDE (1) (800) sap1 800 D-MKRUPA RMMMBEST		
		Interpretation time Round trips/Flush	0.125 es 3/1	sap1 II	NS //

## <u>ćwiczenie 1f</u>

Zapoznanie się z drzewem menu – Rachunkowość FI.

- Proszę odszukać w drzewie menu (SAP menu/ Accounting) obszar związany z rachunkowością (Accounting) oraz przejrzeć zawarte w tym obszarze funkcje
- Proszę podać ścieżki dostępu dowolnych trzech transakcji w module FI (Accounting Rachunkowość).
- Np. Transakcja FB70: Wprowadzenie faktury dla odbiorcy w module FI.<u>Ścieżka</u> <u>dostępu</u>: Accounting/ Finanical Accounting/ Accounts Receivable/ Document entry/ Invoice – transakcja FB70

#### transakcja FB03

1. Ścieżka dostępu: .....

.....

#### transakcja FB02

2. Ścieżka dostępu: .....

.....

#### transakcja FBL5N

3. Ścieżka dostępu: .....

## 2. Ustawianie folderu ulubionych

#### <u>ćwiczenie 2a</u>

Ustawianie ogólne folderu "Ulubione" (Favorites).

- Tworzenie podkatalogów 3 sposoby pracy z folderem "Favorites":
  - 1) prawy przycisk **myszki** lub
  - 2) z menu "Favorites/Insert transaction" lub
  - 3) za pomocą ikonki "Add to Favorites"

⊡ Menu Edit Eavorites Extr s System	n <u>H</u> elp	
	I 🗘 🚱 😒 I 🖴 Hi Hi I 🏝 🏝 🕰 I 🗮 🗷 I 🕱 🖉 🖷	
SAP Easy Access		
	w menu SAP	

- Następnie proszę wybrać dowolne transakcje związane z tworzeniem np. zamówienia (Purchasing – transakcja VA01) oraz przeglądu zapasów dla materiału (Inventory Management – transakcja MMBE) oraz dodać je do folderu ulubionych
- Wskazówka: zaznaczyć w drzewie transakcyjnym wybrany kod techniczny (T-code) następnie wybieramy w menu "Favorites/Add"
- Lub za pomocą menu "Favorites/Insert transaction" podajemy kod wybranej transakcji

Menu vit	Eavorites Extra Syste	m <u>H</u> elp		SAP
0	Add	Ctrl+Shift+F6	- (i) (i) - <b>(i) - (i) - (i)</b> - <b>(i)</b> - <b>(i)</b> - <b>(i)</b> - (i)	
SAP Fasy	<u>C</u> hange	Ctrl+Shift+F3		
SAF Lasy	Mo <u>v</u> e	•		
🖸 🗖 🖉	Delete	Shift+F2		
Eavorites	Insert f <u>o</u> lder	Ctrl+Shift+F5		
D T-code	Loerg transaction	Ctrl+Shift+F4		
D 📄 Intern	Add other objects	Ctrl+Shift+F7		
* SEAR	CH_one	e w menu SAP	-	
SAP menu	1			
Image: Second	-			
👂 🚞 Logist	ics			
D 🗋 Accour	nting			

#### ćwiczenie 2b

Wprowadzanie do folderu "ulubione" adresów internetowych.

• Z menu "Favorites/Add other objects" wybierz "Web address or file" lub prawy przycisk myszki



• Proszę dodać do folderu ulubionych np. adres strony internetowej: np. SAP Polska (http://www.sap.com/poland) oraz wpisać opis tekstowy (Text), np. SAP Polska

🗁 Add a Web address or file path						
Text	SAP Polska					
Web address or file	www.sap.com/poland					
Continuation						
<ul><li>✓ ×</li></ul>						

- Proszę dodać do folderu ulubionych adres strony internetowej: dokumentacji on-line SAP (http://help.sap.com) oraz ewentualnie słownik j. angielskiego: www.poltran.com
- Proszę dodać bezpośrednie linki do stron SAP/BI:
- PL: <u>http://www.sap.com/poland/solutions/sapbusinessobjects/large/business-intelligence/index.epx</u>
- <u>http://www.sap.com/solutions/business-intelligence/index.epx</u>
- <u>http://www.sap.com/solutions/sapbusinessobjects/index.epx</u>
- <u>http://www.sdn.sap.com/irj/sdn/edw</u>
- <u>http://www.sap.com/platform/netweaver/components/businesswarehouse/index.epx</u>
- http://searchsap.techtarget.com/tutorial/SAP-NetWeaver-BI-training-tutorial
- <u>http://sapbisource.com/</u>
- http://www.youtube.com/watch?v=WOn9xkOOpzw

## 3. Komunikacja w SAP - praca z pocztą wewnętrzną w module "Office"

#### <u>ćwiczenie 3a</u>

Prześlij e-mail o dowolnej treści na wskazany adres.

Przejdź do SAP R/3: <u>Ścieżka dostępu:</u> Office/ Workplace – transakcja SBWP

⊡ 	SAP
8 4 B 6 6 6 1 B 6 6 1 B 6 6 1 B 6 6 1 B 6 6 1 B 6 6 1 B 7 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	
SAP Easy Access	
▼       Favorites         ▶       T-codes         ▶       Internet folder         B       SEARCH_SAP_MENU - Szukanie w menu SAP         ▶       PP         ▶       MM         マ       Office         SBWP - Workplace         ▶       Telephone Integrater         ▶	

• Wybieramy przycisk "New message" - na dole pojawi się migająca nowa sesja



- Wypełniamy:
  - Tytuł listu (**Title**):
  - W zakładce "Document contents": treść listu
  - W zakładce odbiorca "Recipient": np. d-mkrupa
  - Zaznacz ikonkę "Expr. mail"

[ट∕ 	Help				- ® × sai	
	😂 🚱 😵 I 🖴 Hi Hi	8998	🙁 🗾 I 🔞	•		×=
<b>Create Document and Send</b>						
TYTUL						
Document coments Attributes						
TREŚĆ						
				* Li1 Co.6		
J					Littering	
Recipient Trans options						
	Recip. type					
Odbiorca						
	1					
	1					
	1					
	i		•			

• SEND (wyślij)

#### <u>ćwiczenie 3b</u>

Sprawdź w swojej skrzynce (Inbox) odebrane wiadomości.

- Ścieżka dostępu: Office/ Workplace/ transakcja SBWP
- Sprawdź zawartość poczty

#### UWAGA:

"Unread documents" – dokumenty jeszcze nie przeczytane

"Document" – dokumenty przeczytane ale nie usunięte ze skrzynki



#### <u>ćwiczenie 3c</u>

Prześlij odpowiedź na otrzymanego mail'a.

- Otwórz wybrany e-mail
- Zaznacz przycisk "Replay"
- Wypełnij obowiązkowe pola

受 Document <u>E</u> dit <u>G</u> oto <u>S</u> ettings System <u>H</u> elp		SAP
🛛 📔 🖉 😧 🗳 😓 🖓 😓 🖓 🖓 🗳 🖓 🖓 🖓 🖓		S.
Display Document: ZALICZENIE MK14		
📅 🚊 🔒 🛱 🗍 🖉 🚺 📓 👔 🛛 Reply Reply w/reference   🏹 New message		
Doc. contents Attributes Recipient list Attachments		
ZALICZENIE MK14		
Created I Marta Kalicka-Boguta or	25.09.2005	11:29:14
Changed 🗐 Marta Kalicka-Boguta or	25.09.2005	11:45:51
Financial Accounting (FI) A structure that records value movements in a company code and represents the G/L account items A G/L account has transaction figures that record changes to the account during a posting period totals that are used for G/L reporting.	in a chart of d. These figure	accounts. es are

• SEND (wyślij)

Przedstaw historię korespondencji z wybranym partnerem .

 W "INBOX" (jeżeli odbierałem) lub "OUTBOX" (jeżeli wysyłałem) sprawdź zakładkę "Recipient List" – można uzyskać szczegółowe informacje nt. historii korespondencji w kolumnie "correspondence history".

Document Edit Goto Settings System	m <u>H</u> elp				SAP			
	◎ □ □ □ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●							
Display Document: Re:Pozdr	owienia							
〒 월   음 북 🇊   🖉 🔂 🛃	Reply Rep	oly w/reference	🀬 New message					
Doc. contents Attributes Recipie	nt list			-				
Recipient	Notes sent	Read	Replied	Corre Forwarder				
📇 🗣 Dr. Marian Krupa	11.03.20	Correspondence	Dr. Marian Krupa	JOANNA JANKIEWICZ				
Recipient 🗐 Dr. Marian Krupa		<ul> <li>➡ 11.03.2006</li> <li>➡ 11.03.2006</li> <li>➡ 11.03.2006</li> </ul>	Pozdrowienia Re:Pozdrowienia Re:Re:Pozdrowienia	11.03.2006 13:02:04 11.03.2006 13:10:49 11.03.2006 13:11:06				
Sender 🗐 JOANNA JANKIEWIC	Z			, ,	49			

## <u>ćwiczenie 3d</u>

Prześlij e-mail o dowolnej treści na wskazany adres wraz załącznikiem (plik Worda).

- Przejdź do SAP R/3: Ścieżka dostępu: Office/ Workplace transakcja SBWP
- Wybieramy przycisk "New message" na dole pojawi się migająca nowa sesja
- Wypełniamy pola obowiązkowe j.w.:
  - Aby dodać załącznik zaznacz ikonkę "Create attachment" i szukamy pożądanego pliku do przesłania SEND

[순 	
🖉 🔲 🖣 🔛 🖓 🔛 🕼	1212 12 12 1 12 12 12 12 12 12 12 12 12
Create Document and Send	
Title: TYTUŁ	
Document contents Attributes	
TREŚĆ	

• Prześlij pozdrowienia do wybranych współpracowników (opcjonalnie)

#### <u>ćwiczenie 3e</u>

Prześlij plik z informacją pozyskaną ze strony http://help.sap.com.

- Otwórz dokument w MS WORD i zapisz jako np. mkrupa\_00
- Na stronie (http://help.sap.com) znajdź następujące opisy definicyjne: GLOSARY na temat: 1) material requirements planning (MRP); 2) material stock; 3) R/3 documentation; 4) accounting technique
- Skopiuj opisy definicyjne do dokumentu w aplikacji WORD i zapisz: SAVE
- Przetłumacz na j. polski (opcjonalnie)
- Prześlij dokument na adres prowadzącego zajęcia

#### <u>ćwiczenie 3f</u>

Wykasuj wszystkie dokumenty w skrzynce.

• Zaznacz wybrany dokument i wykonaj **DELETE** 

#### UWAGA: Zaznaczamy wszystkie dokumenty poprzez Ctrl+a

• EXIT

koniec

# 🟆 <u>Raczej dla dociekliwych...</u>

## Zwróć dodatkowo uwagę:

- 1. W "**INBOX**" sprawdź zakładkę "**Recipient List**" można uzyskać szczegółowe informacje nt. danego mail'a.
- Przycisk "REPLY" daje on możliwość bezpośredniej odpowiedzi na odebranego mail'a lub też przesłanie otrzymanego maila'a do jeszcze innego użytkownika (odbiorcy)
- 3. Ikonka "Refresh" uaktualnia mail'e
- 4. Ikonka "**Select layout**" umożliwia zaprojektowanie własnego szablonu kolumn oraz ich kolejności
- 5. Ikonka "Details" dostarcza szczegółów nt. danego "mail'a"
- 6. Przycisk "**Appointment Calendar**" umożliwia zapisywania spotkań we własnym terminarzu bezpośrenio po otrzymaniu informacji w skrzynce "mail'owej"

며 Wo <u>r</u> kplace <u>E</u> dit <u>F</u> older E <u>n</u> vironment <u>S</u> ettings Sys	.tem Help								
🔮 🖸 🕹 🕹 🕹									
Business Workplace of Dr. Marian Kru	na								
📅 New message 🛗 Find folder 🛗 Find do ment	🐬 New message 🔀 Find folder 🔀 Find document 🔤 Appointment calendar 🐼 Distribution lists								
🖙 🧣 Workplace: Dr. Marian Krupa 🖙 <mark>🏷 Inbox</mark>									
<ul> <li>✓ Unread documents 10</li> <li>✓ Documents 15</li> <li>▷ Workflow 0</li> <li>♦ Overdue entries 0</li> </ul>	INDOX Cla Title Date receiv Time rec Author Atta Stat  Zaliczenie Karina Mucha i Ireneusz Gór 25.02.2006 15:46:52 Stoned Immaculate   Cla Title Cla Stat								

C App	oințment calen	dar <u>E</u> dit <u>G</u> oto	System <u>H</u> elp					_ 2	SAP
		ũ (	🗏   😋 🙆 🄇	3 I 🚨 🛱 🛱	8008	🐹 🔁   🔞			
Disp	olay appo	intments: D	r. Marian K	rupa					
200	5/10 20	105/11 20	05/12	2006/1 2	1006/2	2006/3	2006/4 2006/5	2006/6	2006/7 201
41	42 43 44 4	5 46 47 48 49	50 51 52 1	2 3 4 5	6 7 8 9 1	0 11 12 13 14	4 15 16 17 18 19 20 21	22 23 24 25 26 27	28 29 30 31 32 3
MO 10 TU 11	17 24 31 .	7 14 21 28 5 3 15 22 29 6	12 19 26 2	9 16 23 30 1 10 17 24 31	6 13 20 27 6 7 14 21 28 7	3 <b>13</b> 20 27 3 7 <b>14</b> 21 28 4	: 10 17 24 1 8 15 22 : 11 18 25 2 9 16 23	29 0 12 19 26 3 30 6 13 20 27 4	10 17 24 31 7 1
WE 12	19 26 2 9	9 16 23 30 7	14 21 28 4	11 18 25 1	8 15 22 1 8	3 15 22 29 5	12 19 26 3 10 17 24	31 7 14 21 28 5	12 19 26 2 9
표 13	20 27 3 1	0 17 24 1 8	15 22 29 5	12 19 26 2	9 16 23 2 9	9 16 23 30 6		1 8 15 22 29 6	13 20 27 3 10 1
SA 15	22 29 5 1	1 10 20 2 9 2 19 26 3 10	17 24 31 7	13 20 27 3 1	11 18 25 4 1	1 18 25 1 8	14 21 20 0 12 19 20	3 10 17 24 1 8	14 21 20 4 11
SU 16	23 30 6 1	3 20 27 4 11	18 25 1 8	15 22 29 5 1	12 19 26 5 1.	2 19 26 2 9	16 23 30 7 14 21 28	4 11 18 25 2 9	16 23 30 6 13 2
									▲ ▶
-		🗶 📵 🐴 🗉	1 🚳 🖸	l 📴 Today 😰 C	Current week 🛛 웅				
13.0	13.03.2006-18.03.2006								
Time	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday			
08:00									

 Możemy również tworzyć grupy odbiorców poprzez przycisk "Distribution Lists". Ikonka "Create", podajemy "Name", "Title" i "Folder". Następnie wypałniamy 2 zakładki: "Attributes" oraz "Distr. List content" i na koniec "SAVE".

koniec

# Information System (IS) Wprowadzenie do pracy w module informacyjnym SAP ERP

#### AGENDA:

1. Nawigacja w module Information System IS

#### 1. Nawigacja w module Information System IS

#### ćwiczenie 1b

Zapoznaj się z drzewem transakcyjnym w module SI.

• Kliknij na moduł "Information system" i rozwiń dostępne podkatalogi



- Rozwiń podkatalog "General Report Selection"
- Przeanalizuj zawartość poszczególnych podkatalogów funkcjonalnych:

Menu Edit Favorites Extras System Help	
Ø I 4 B C 6 0 B M M 8 10 A 8 F 7 0 B	
SAP Easy Access	
🕼 🖻 🔀 Other menu   👪 🔀 🖉   💌 🔺 🕼 Create role   💷 Assign users 🕞 Documentatio	m
▶     Ad Hac Reports       ♥     General Report Selection       ♥     Gose-Application       ♥     Enterprise Controling       ♥     Enterprise Controling       ♥     Goneral Accounting       ♥     Goneral Accounting	
<ul> <li>QC66 - Limitated hidden reserves/GW</li> <li>D Quiter tasets</li> <li>D P Fixed assets</li> <li>QC40 - Earnings of affiliates</li> <li>QC40 - Earnings of affiliates</li> <li>QC40 - Earnings</li> </ul>	

• Opracuj indywidualny katalog w "ulubionych" dla raportów EIS – podział modułowy!

## <u>Raporty: MM</u> Gospodarka materiałowa

AGENDA:

- 1. Analiza wartości zleceń zaopatrzenia pracowników działu zakupów
- 2. Analiza struktury dostawców metodą ABC
- 3. Analiza struktury zapasów gospodarka magazynowa
- 4. Analiza dynamiki obrotów zapasów magazynowych

#### Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz wartości zakupów oraz struktury zapasów, dynamiki obrotów w zakładzie 1000. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym (IS) logistyki zaopatrzenia.

#### 1. Analiza wartości zleceń zaopatrzenia pracowników działu zakupów

## <u> Ćwiczenie 1a</u>

Proszę za pomocą systemu informacyjnego zaopatrzenia przeanalizować wartości zakupów zrealizowanych przez poszczególnych pracowników.

- <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistic/ Materials management/ Purchasing/ Purchase order/ Reporting/ Purchasing Information system/ Standard analyses/ Purchasing group – transakcja MCE1
- Parametry selekcji:
  - Purch. Organization: 1000
    - Purchasing group: bez wpisu!
    - Year: bieżący i poprzedni
- EXECUTE

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

## <u> Ćwiczenie 1b</u>

Proszę oprócz oznaczenia grupy zaopatrzeniowej wyświetlić również klucz cechy (**Group code** – kod grupy zaopatrzeniowej

- Proszę wybrać odpowiednią formę wyświetlania cechy
- Wskazówka: proszę wybrać z menu Settings/ Characteristic display/ Key and description

#### UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

## <u> Ćwiczenie 1c</u>

Proszę dodać wskaźniki dotyczące liczby pozycji zamówienia oraz liczby dostaw.

- Wskazówka: proszę wybrać z menu Edit/ Choose key figures a następnie dodać do listy dostępnych wskaźników (lewe okno) dodatkowe wskaźniki (prawe okno):
  - "**PO items**" (PO Purchasing order)
  - "Deliveries'

#### UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

#### <u> Ćwiczenie 1d</u>

Proszę ustalić u jakich dostawców grupa zaopatrzeniowa *0XX* złożyła zamówienie w analizowanym przedziale czasu.

- Wskazówka: proszę zaznaczyć swoją grupę zaopatrzeniową "Purchasing group" i wybrać View/Drill down by/ Vendor
- Poszeżyć I-szą kolumnę: Settings/ Column width/ Characteristic i wpisać np. 40

#### UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

#### <u> Ćwiczenie 1e</u>

- Powrót do zestawień (tabeli) początkowych: View/Basic list
- Proszę określić, które z grup zaopatrzeniowych osiągnęły w analizowanym okresie 5 najwyższych wartości zamówienia (Order value)
- Wskazówka: zaznaczamy kolumnę "Order value" i wybieramy przycisk "Top N" i ograniczamy liczbę do 5
- EXIT



Dla transakcji transakcja MCE1 sprawdź dodatkowo następujące ikonki:

- "Graphics"
- "Analysis currency"
- "Time sieries..."

oraz

- "Choose"

koniec

## 2. Analiza struktury dostawców metodą ABC

#### <u> Ćwiczenie 2a</u>

Na podstawie wartości zamówienia proszę określić najważniejszego dostawcę działu zaopatrzenia **1000**.

- Transakcja MCE3, dla:
  - Purchasing org **1000**
  - Plant **1000**
  - Period to analysis min. **5 lat** (od 1995 r.)

Proszę wyświetlić protokół wyboru w celu sprawdzenia kryteriów wyboru analizy.

• Z menu: Extras/ Selection log

Proszę wykonać analizę ABC dla wskaźnika "**Order value**" (wartość zamówienia). Za podstawę analizy należy przyjąć procentową sumę wartości zamówienia. Wielkość segmentu A wynosi 70 %, B 20% a C 10%

WSKAZÓWKA: zaznaczamy kolumnę "Order value" oraz wybieramy z menu Edit/ABC analyses przejmując proponowane wartości dla każdego segmentu A, B i C

• Proszę dokonać przeglądu segmentów i dokonać analizy w formie krótkiego raportu:

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!



Istnieje możliwość generowania raportów w "tle". W sytuacji, kiedy generowanie dużych raportów przekracza np. 20 min. system automatycznie przerywa proces. W tej sytuacji możemy dokonać generowania raportów w "tle" poprzez wybór *EXECUTE in background* (zamiast standardowego *EXECUTE*).

## <u> Ćwiczenie 2b</u>

Przenieś do dalszej analizy tabelę z systemu SAP R/3 do arkusza kalkulacyjnego - aplikacji MS EXCEL.

- Wskazówka: z menu Vendor analysis/ Export/ Save to PC file... zaznacz "spreadsheet" i wpisz nazwę pliku (ścieżka – Pulpit/....)
- TRANSFER
- Przejdź do pulpitu, odnajdź plik i go otwórz.
- Przeprowadź typowe operacje obliczeniowe w aplikacji MS Excel (np. sumowanie, wprowadzanie tabel itd.) i przedstaw uzyskane wyniki w formie graficznej.
- Zapisz **SAVE**

## <u> Ćwiczenie 2c</u>

Zapisz dane z tabeli w osobnym pliku dla przyszłych analiz.

• SAVE as...

Wskazówka: po zakończeniu analizy przy "Selected data will be lost" zapisz Yes oraz następnie podaj:

- "Selection version" (symbol)
- "Desription" nazwa pliku
- SAVE
- EXIT

## <u> Ćwiczenie 2d</u>

Odnajdywanie zapisanego wcześniej pliku.

- Transakcja MCE3
- Przycisk "SelectVers"
- Zaznacz wybrany plik, kliknij x2
- Sprawdź dane
- EXIT

koniec

## 3. Analiza struktury zapasów – gospodarka magazynowa

#### <u> Ćwiczenie 3a</u>

Przeprowadzenie analizy **struktury zapasów** oraz **dynamiki obrotów zapasów magazynowych** na składzie 0001 (magazyn materiałów do produkcji).

- <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Materials management/ Inventory management/ Environment/ Inventory Controlling/ Standard analyses/ storage location – transakcja MCBC
- OBOWIĄZKOWE parametry selekcji:
  - Plant: 1000
  - Storage location: 0001
  - Period to analyze: ostatni rok
  - Material group (opcjonalnie)

## <u> Ćwiczenie 3b</u>

Proszę dokonać analizy przyjęć w układzie wg struktury grup materiałowych.

- Wskazówka: zaznaczamy wskaźnika (pod "total") dla całego składu oraz wybieramy View/ Drill down by material group
- Proszę zmienić klucz wyświetlania cechy (settings/ characteristic display/ description)
- Poszerz kolumnę patrz ćw. 2d

#### <u> Ćwiczenie 3c</u>

Proszę utworzyć listę 10 grup materiałowych z największymi ilościami zużycia ilościowego .

- Wskazówka: ustawiamy kursor na kolumnie "Total usage" a następnie wybieramy przycisk "Top N" gdzie podajemy ilość 5
- Dokonaj analizy i przedstaw w formie krótkiego raportu:

\_\_\_\_\_

## <u> Ćwiczenie 3d</u>

Uporządkuj dane według wartości ("Total usage value").

- Z menu wybierz: Edit/ Choose key figures/ w prawym oknie wybierz "Total usage value" i przenieś za pomocą strzałki na lewą stronę
- Dokonaj analizy
- Przedstaw dane w tabeli graficznie wybierz ikonkę "Graphics"
- Przenieś wykres do dokumentu MSWORD
- EXIT

## <u> Ćwiczenie 3e</u>

Proszę dokonać analizy struktury zapasów wg grup materiałowych oraz materiałów.

- Z głównego ekranu (transakcja MCBC) grupę materiałową np. 001("metal processing") oraz przedział czasowy – 5 lat
- EXECUTE
- Zaznacz (kliknij x2) symbol grupy materiałowej (poniżej "total") w celu szczegółowego przeglądu materiału dla tejże grupy
- Z menu wybierz: Edit/ Choose key figures/ w prawym oknie wybierz "Total usage value" i
  przenieś za pomocą strzałki na lewą stronę
- ENTER
- Uporządkuj według wartości ("Total usage value") ikonka "Sort in descending order"
- Przedstaw wyniki w walutach USD i DEM dla "Total usage value" ikonka "Analysis currency"

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

koniec

## 4. Analiza dynamiki obrotów zapasów magazynowych

#### <u> Ćwiczenie 4a</u>

Proszę dokonać analizy ABC dla rozwinięcia wg materiałów

Wskazówka: ustawiamy się na wskaźniku "Total usage value" a następnie wybieramy edit/ ABC analyses przejmując proponowane wartości segmentu.

• Proszę przeanalizować wyniki i przedstawić wnioski w formie raportu:

#### RAPORT

.....

WSKAZÓWKA: Przy analizie wykorzystujemy przyciski: "Details", "Graphic", "Cumulative curve", "New strategy". UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

#### <u>ćwiczenie 4b</u>

Dla wybranej grupy materiałowej proszę przeanalizować jak wygląda rozkład wartości zużycia w wybranym okresie analizy – analiza dynamiki.

- Z menu View/ Basic list a następnie View/ drill down by material group, lub przycisk "Switch drilldown" w pasku z ikonami
- Zaznaczamy wartość zużycia dla grupy ponownie zmieniamy rozwinięcie "by month"
- Proszę wyświetlić wartości w układzie graficznym:
  - Go to / Graphics lub
  - Go to/ Time series graphic

#### UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

#### <u>ćwiczenie 4c</u>

Proszę dokonać porównania wartości z rokiem poprzednim.

- Z menu Edit/ comparison/ previous/ current
- Przedsta*w* graficznie
- EXIT

koniec

## <u>Raporty: PP</u> Planowanie produkcji

AGENDA:

- 1. Analiza porównawcza (produkcja planowana do wykonanej) w zakładzie 1000
- 2. Analiza zużycia surowców na produkcji
- 3. Analiza kosztów wykonanej produkcji
- 4. Analiza wykorzystania zdolności produkcyjnych

## Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz struktury i dynamiki realizowanej produkcji w zakładzie 1000 za ostatnie 5 lat. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym logistyki produkcji SAP R/3.

# 1. Analiza porównawcza (produkcja planowana do wykonanej) w zakładzie 1000

#### <u> Ćwiczenie 1a</u>

Przeprowadź analizę porównawczą produkcji wykonanej do planowanej za dowolny okres (np. 1 rok).

<u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Material Transakcja MCP5

- Podajemy zakład: **1000**
- Usunąć pozostałe parametry!
- Usuń dwa pierwsze parametry (strzałka w lewo)
- Wybrać z listy nowe parametry ikonka "Choose key figures":
  - Planned Order quantity llość planowana produkcji
  - Orders item quantity Liczba zleceń produkcyjnych
  - No. Production order ilość zleceń produkcyjnych (wykonanych)
- Dodaj/zmień opis tekstowy zakładu (Plant) z menu Settings/ Character displ./ Key and Discription

## <u> Ćwiczenie 1b</u>

Dokonaj analizy dynamiki produkcji w wybranym okresie.

- Z ikonki "**Time series...**" dokonaj analizy dynamiki (w czasie)
- Naciskając x2 elementy w I-szej kolumnie uzyskujemy szczegółowe zestawienia
- Dokonaj całościowej analizy przedstaw wnioski w formie raportu

## **RAPORT:**

• EXIT

UWAGA: plany produkcyjne – MD04 i wykresy Gantt'a - CA03 / work center 1721
 Dla transakcji CA03 wybierze *Extras/Scheduling/Gantt chart*

Er Routing Edit Goto Details Extras Environment System Heb							
۵ 🔹 🖉	Profile	2   😨 🖫					
Display Routing: Operati	Other overv. variant						
🔹 🕨 🖨 🗟 🔒 🖉 Work o	Reference Sch <u>e</u> duling	Schedule acteristics	iii				
Material P-100 Pump PRECISI	Classification	Resul <u>t</u> s					
Sequence 0 Pumpe (Stammfo	Object dependencies	Gantt chart					
	CAPP	Dis <u>p</u> lay log					
Operation Overv.	Trigger point para.						
B O S Work P C S	Consistency check	L., P., C., O. P., C.,	S Base Quantity U. Setup	U. Acti Machine	U. Acti		
0010 1310 1000 PP01 P0	E <u>d</u> it BOM		1 PC 0	MIN 1422 0	MIN 1420 -		
0020 1320 1000 PP01 P0	Period dependent operation parameters		□ 1 PC 10	MIN 1422 0	MIN 1420		
0030 1906 1000 PP01 PC	Validity Date Ctrl+Shift+F12		□ 1 PC 15	MIN 1422 10	MIN 1420		
0040 1904 1000 PP01 P0	00002 Einbau Welle in Gehäuse		□ 1 PC 3	MIN 1422 5	MIN 1420		
0050 1905 1000 PP01 PC	100002 Endmontage Pumpe		□ 1 PC 0	MIN 1422 0	MIN 1420		
0060 1721 1000 PP99 PC	000003 Abliefern an Lager		□ 1 PC 0	MIN 1422 0	MIN 1420		

#### - Wyświetl wykres Gantt'a

🛐 Gantt chart	1000		and the second	Managers, Ter-	and the local division in which the	And in case of	and a second				×	
Graphic Edit Goto Options Time	Unit Help											
S 🛛 C C C L MM												
Standard values Legend												
				Operations:	scheduling	overview						
	'11	Fr 14 Jan.	Sa 15 Jan.	Su 16 Jan.	Mo 17 Jan.	Tu 18 Jan.	We 19 Jan.	Th 20 Jan.	Fr 21 Jan.	Sa 22 Jan.	Su 23 J	
Operations	12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 06 12 18	00 .0	
0010 Bereitstellung gemäß Kommissionierliste												^
0020 Einpressen Laufrad in Gehäuse												f
0030 Lackieren Gehäuse												
0040 Einbau Welle in Gehäuse												
0050 Endmontage Pumpe						l				l		

• Sprawdź również transakcję CM21 (Planning table)

koniec

## 2. Analiza zużycia surowców na produkcji

## <u> Ćwiczenie 2a</u>

Przeprowadź analizę zużycia surowców na produkcji. Wskaż miesiące w których zużyto najwięcej materiałów

<u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Material Usage – transakcja MCRE

- Wpisujemy Plant: 1000
- Zmieniamy datę: 5 lat
- Wymaż pozostałe parametry!

**UWAGA**: Opis tabeli:

"Reqmts. quantity": Planowana ilość zapotrzebowania materiału dla produkcji

"Quantity withdrawn": Rzeczywista ilość wydana materiału z magazynu

"Withdrawal value": Wartość całkowita wydanych materiałów

- W ikonkach dokonaj analizy graficznej:
  - "**Hier. drilldown**" wybieramy parametry analizy UWAGA: zaznacz parametr w I-szej kolumnie (np. Werk Hamburg)
  - "Graphic" przedstawiamy graficznie dane zawarte w tabeli

Implies 28 Switch drildown 28 28 vp A Top N 29 11 4 ▶         Werk Hamburg C         Verk Hamburg C         1 Requirement Qcy Nithdrawal Qcy Issued Value         237.355,000 ***         9.4.452,200 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.553,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.504,000 ***         0.4.1.0.4.6.33 EVR         0.4.1	Matl usage analysis	Edit <u>G</u> oto Vjew	Extras Settings Sy	stem Help 🐮 🎦 🖧 🏷   🛒 💌	0 B
TO       Mark & Switch driidown       B       C       Top N       C       I          Werk Hamburg       Q.         taterial: 25         1       Requirement Qty       Withdrawal Qty       Issued Value         237,353,000 ***       74,452,200 ***       3.049.127,06 EUR         251500 100       14.992,000 ****       4.593,000 ****       172.657,72 EUR         251500 100       5.320,000 ****       1.264,000 ****       6.672,24 EUR         251500 100       7.255,000 ****       1.833,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.265,000 ****       1.333,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.055,000 ****       3.021,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.055,000 ****       3.021,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.055,000 ****       3.021,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       10.065,000 ****       3.021,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.355,000 ****       3.021,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.355,000 ****       3.722,000 ****       106.038,48 EUR         251500 100       7.355,000 ****       3.722,000 ****       106.038,48 EUR	Material Usage	Analysis: Drilldo	own		
Werk Hamburg         C           Asterial: 25         1         Requirement Qry         Withdrawal Qry         Isrued Value           227,355,000         74.452,200         3.049.127,06         EUR           DEDISTON 100         14.992,000         1.264.502,200         172.655,72         EUR           DEDISTON 100         9.320,000         1.64.90,000         1.64.90,000         1.64.91,000         1.64.91,000           DEDISTON 100         7.255,000         1.84.90,000         1.64.90,000         1.64.91,000         1.64.91,000           DEDISTON 100         7.255,000         1.04.90,000         1.04.93,300         1.06.038,48         EUR           DEDISTON 100         7.055,000         1.33,000         1.03.3,000         1.03.24,033         EUR           DEDISTON 100         7.055,000         3.021,000         1.30.24,033         EUR           DEDISTON 100         1.03.40,000         1.30.24,033         EUR           DEDISTON 100         1.33.40,000         EUR         1.33.24,030         EUR           REDISTON 100         1.34.900         EUR         1.33.24,033         EUR           REDISTON 100         1.34.40,000         3.021,000         EUR         EUR           REDISTON 102         1.34.90	l 🖪 🐨 🖪 👪 🖉	🖁 Switch drilldown 🖁	🖁 📽 📥 🐺 Тор	N 🔥 🖬 🔹 🕨	
Aterial: 25 1 Requirement Qty Withdrawal Qty Issued Value 237,353,000 *** 74.452,200 *** 3.049.127,06 EUR EDISION 100 14.992,000 *** 4.533,000 *** 172.655,72 EUR EDISION 100 7.256,000 *** 3.056,000 *** 212.076,97 EUR EDISION 100 7.256,000 *** 3.056,000 *** 212.076,97 EUR EDISION 100 7.056,000 *** 3.056,000 *** 212.076,97 EUR EDISION 100 7.056,000 *** 3.056,000 *** 3.059,24 EUR EDISION 100 7.056,000 *** 3.021,000 *** 106.038,48 EUR EDISION 100 10.066,600 *** 3.021,000 *** 105.246,33 EUR EDISION 101 13.048,000 *** 6.132,000 *** 100.038,48 EUR EDISION 101 13.046,000 *** 6.132,000 *** 100.038,48 EUR EDISION 102 7.456,000 *** 2.428,000 *** 106.038,48 EUR EDISION 103 23.000,000 *** 7.722,000 *** 144.155,94 EUR	nt Wer)	d Hamburg 🔍			
I         Requirement Qty         Withdrawal Qty         Issued Value           227,353,000 ***         74.452,200 ***         3.049.127,06 EDB           ECISION 100         14.992,000 ***         4.533,000 ***         172.655,72 EDB           ECISION 100         9.320,000 ***         1.644,000 ***         66.17,24 EDB           ECISION 100         7.256,000 ***         1.644,000 ***         66.17,24 EDB           ECISION 100         7.256,000 ***         1.044,000 ***         53.019,24 EDB           ECISION 100         7.256,000 ***         1.033,000 ***         106.038,48 EDB           ECISION 100         7.256,000 ***         3.021,000 ***         106.038,48 EDB           ECISION 100         5.672,000 ***         3.021,000 ***         10.040,33 EDB           ECISION 100         5.672,000 ***         3.021,000 ***         130.240,33 EDB           ECISION 100         1.3.484,000 ***         6.132,000 ***         106.034,48 EDB           ECISION 100         1.3.484,000 ***         6.132,000 ***         120.533,73 EDB           ECISION 100         1.3.484,000 ****         6.132,000 ***         120.534,48 EDB           ECISION 100         1.3.484,000 ****         6.132,000 ***         120.534,48 EDB           ECISION 100         3.3.306,000 ****	of Material: 25				
237.353,000         ***         74.452,200         ***         3.049.127,06         EUX           ECISION 100         14.992,000         ***         1.264.50,20         ***         172.65,72         EUX           ECISION 100         9.320,000         ***         1.264.50,00         ***         1.264.57,22         EUX           ECISION 100         7.256,000         ***         1.264.50,00         ***         1.264.57,22         EUX           ECISION 100         7.256,000         ***         1.264.50,00         ***         212.076,97         EUX           ECISION 100         7.256,000         ***         1.014.000         ***         5.019,24         EUX           ECISION 100         7.356,000         ***         1.024.000         ***         1.024.00         EUX           ECISION 100         5.672,000         ***         3.721,800         ***         1.324.50         EUX           ECISION 100         5.672,000         ***         3.721,800         ***         1.204.53         EUX           ECISION 100         5.672,000         ***         3.722,800         ***         1.204.53         EUX           ECISION 100         13.464,000         ***         3.721,800         ***	iterial	Requirement Qty	Withdrawal Qty	Issued Value	
BECISTON 100       14.992,000       ***       4.533,000       ***       17.2.653,72       EUR         BECISTON 100       7.256,000       ***       1.864,000       ***       66.17,24       EUR         BECISTON 100       7.256,000       ***       3.856,000       ***       212.076,97       EUR         BECISTON 100       7.556,000       ***       1.014,000       ***       212.076,97       EUR         BECISTON 100       7.556,000       ***       1.014,000       ***       212.076,97       EUR         BECISTON 100       7.556,000       **       1.014,000       ***       212.076,97       EUR         BECISTON 100       7.055,000       **       1.031,000       ***       106.038,48       EUR         BECISTON 100       10.046,900       ***       0.000       EUR       EUR         BECISTON 100       10.546,900       ***       3.224,900       EUR         BECISTON 100       10.346,900       ***       3.224,900       EUR         RETISTON 100       13.456,000       ***       3.224,900       EUR         RETISTON 100       13.456,000       ***       2.424,153,94       EUR         RETISTON 100       23.490,000       *** </td <td>otal</td> <td>237.353,000 ***</td> <td>74.452,200 ***</td> <td>3.049.127,06 EUR</td> <td></td>	otal	237.353,000 ***	74.452,200 ***	3.049.127,06 EUR	
BCTSIGN 100       9.320,000       ••••       1.664,000       ••••       66.417,24       EUR         BCTSIGN 100       7.256,000       •••       3.650,000       •••       10.014,000       •••         BCTSIGN 100       3.020,000       •••       1.034,000       •••       53.019,24       EUR         BCTSIGN 100       7.556,000       ••       1.933,000       •••       10.000       •••         BCTSIGN 100       2.033,000       •••       0.000       •••       0.000       EUR         ECTSIGN 100       2.033,000       •••       0.000       •••       0.000       EUR         ECTSIGN 100       10.065,600       •••       3.021,240       3.UR       EUR         ECTSIGN 100       5.547,000       •••       1.33.234,500       EUR         ECTSIGN 100       7.3540,000       •••       1.33.234,500       EUR         ECTSIGN 100       7.3540,000       •••       1.03.324,50       EUR         ECTSIGN 100       7.454,000       •••       1.04.034,64       EUR         ECTSIGN 100       7.454,000       •••       1.04.034,64       EUR         ECTSIGN 100       57.336,000       •••       1.2.656,64       EUR <td>mp PRECISION 100</td> <td>14.992,000 ***</td> <td>4.593,000 ***</td> <td>172.655,72 EUR</td> <td></td>	mp PRECISION 100	14.992,000 ***	4.593,000 ***	172.655,72 EUR	
LLLSLAW       1.045,000       ***       3.055,000       ***       2.124,076,97       LOW         LUSISTAND 100       3.056,000       ***       1.014,000       ***       3.015,24       DUR         LUSISTAND 100       7.055,000       ***       1.033,000       ***       106.038,48       DUR         LUSISTAND 100       2.033,000       ***       0.000       ***       0.00       DUR         RUSISTAND 100       10.065,600       ***       3.721,000       ***       130.240,33       DUR         RUSISTAND 100       10.065,600       ***       3.721,000       ***       130.240,33       DUR         RUSISTAND 100       10.346,000       ***       3.723,2000       ***       120.353,73       DUR         RUSISTAND 100       13.346,000       ***       1.02.40,33       DUR       RUSISTAND 100       13.44,000       ***       100.40,34       DUR         RUSISTAND 100       2.30.00,000       ***       2.44,155,94       DUR       RUSISTAND 100       2.31.30,000       ***       1.04,034,45       DUR         RUSISTAND 100       2.30.00,000       ***       2.44,155,94       DUR       RUSISTAND 100       ***       1.04,034,45       RUR         RUSISTAND	mp PRECISION 100	9.320,000 ***	1.864,000 ***	66.617,24 EUR	
ALSIAN 100       3.005,000       ***       1.024,000       ***       53.015,74       DOR         DEDISTON 100       2.035,000       ***       1.030,000       ***       0.000       EUR         DEDISTON 100       2.035,000       ***       0.000       ***       0.000       EUR         DEDISTON 100       1.046,500       **       3.024,03       EUR         DEDISTON 100       5.772,000       ***       130.240,33       EUR         DEDISTON 100       5.747,000       **       130.240,33       EUR         DEDISTON 100       5.747,000       **       130.240,33       EUR         DEDISTON 100       5.747,000       **       130.240,33       EUR         DEDISTON 100       5.742,000       **       130.240,33       EUR         DETISTON 100       7.742,000       **       16.035,48       EUR         DETISTON 100       7.742,000       **       106.035,48       EUR         EDISTON 100       57.330,000       **       3.600,000       **       112.665,04       EUR	MP PRECISION 100	7.256,000 ***	3.856,000 ***	212.076,97 EUR	
LETSTON         10         2.032,000         ****         0.000         ****         0.000         FUR           ECTSTON         10         0.066,600         ****         3.021,800         ****         130.240,33         EUR           ECTSTON         10         5.672,000         ****         3.728,000         ****         130.244,33         EUR           ECTSTON         10         13.484,000         ****         6.132,000         ****         210.353,73         EUR           ECTSTON         10         7.485,000         ****         2.420,000         ****         2.10.353,73         EUR           ECTSTON         10         2.3.000,000         ***         2.442,153,94         EUR           ECTSTON         10         2.3.000,000         ***         1.722,000         ***         4.44,153,94         EUR           ECTSTON         10         2.3.000,000         ***         1.4656,000         EUR         EUR	mp PRECISION 100	7 556 000 ***	1 933 000 ***	106 038 48 FUR	
ECISTON 100 10.065,600 *** 3.021,800 *** 130.240,33 EUR ECISTON 100 5.572,000 *** 3.728,000 *** 133.234,50 EUR ECISTON 100 7.456,000 *** 6.132,000 *** 210.355,73 EUR ECISTON 100 7.456,000 *** 2.428,000 *** 106.038,48 EUR ECISTON 100 37.330,000 *** 3.600,000 *** 112.665,04 EUR	amp PRECISION 100	2.031.000 ***	0,000 ***	0.00 EUR	
METSTOM 100         5.572,000         ***         133.234,500         EUR           METSTOM 100         13.548,000         **         12.03.53,73         EUR           RETSTOM 100         7.455,000         **         2.425,000         ***         106.038,48         EUR           RETSTOM 100         7.455,000         ***         12.660,300         ***         12.665,04         EUR           RETSTOM 100         57.330,000         ***         12.665,04         EUR         EUR	amp PRECISION 100	10.065,600 ***	3.021,800 ***	130.240,33 EUR	
HECISTON 100       13.548,000       ***       6.132,000       ***       210.353,73       EUR         ECISTON 100       7.456,000       ***       2.428,000       ***       106.038,48       EUR         ECISTON 100       23.006,000       ***       7.722,000       ***       124.153,94       EUR         ECISTON 100       37.330,000       ***       3.600,000       ***       112.665,04       EUR	imp PRECISION 100	5.672,000 ***	3.728,000 ***	133.234,50 EUR	
DECISION 100         7.456,000         ***         1.66.038,48         EUR           EXISTON 100         23.006,000         **         7.722,000         ***         124.153,44         EUR           EXISTON 100         37.330,000         ***         3.600,000         ***         112.665,04         EUR	p PRECISION 100	13.548,000 ***	6.132,000 ***	210.353,73 EUR	
ECISION 100 23.008,000 *** 7.722,000 *** 424.153,94 EUR ECISION 100 37.330,000 *** 3.600,000 *** 112.665,04 EUR	p PRECISION 100	7.456,000 ***	2.428,000 ***	106.038,48 EUR	
ECISION 100 37.330,000 *** 3.600,000 *** 112.665,04 EUR	p PRECISION 100	23.008,000 ***	7.722,000 ***	424.153,94 EUR	
	p PRECISION 100	37.330,000 ***	3.600,000 ***	112.665,04 EUR	
ACIDION 100 3.146,000 con 2.129,000 con 111.005,00 LOK	mp PRECISION 100	3.748,000 ***	2.129,000 ***	111.655,88 EUR	

• Przedstaw wnioski:

• EXIT

koniec

## 3. Analiza kosztów wykonanej produkcji (opcjonalnie)

#### <u> Ćwiczenie 3a</u>

Przeprowadź analizę całkowitego kosztu wykonanej produkcji. Wskaż miesiące w których koszt realizowanej produkcji był najmniejszy.

#### <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Product cost – transakcja MCRI

- Wpisujemy Plant: 1000
- Zmieniamy datę: 5 lat
- Wymaż pozostałe parametry!

Sprawdź kolumny dla:

"Value/COAC": koszty całkowite

"Value(fix)/COAC": koszty stałe

"Value(var)/COAC": koszty zmienne

Prod. cost analysis	Edit <u>G</u> oto Vjew	Extras Settings Sys	stem <u>H</u> elp <b>ደጉ የጉ ቆጉ የጉ   57   57</b>
Product Costs	Analysis: Drilldo		
	Switch drildown	‰ 📽 🗄 🐺 Тор	N 🖄 🖬 🔹 🕨
Plant Werk	Hamburg 🔍		
No. of Material: 25			
Material	Value COCurr	FixValue COCurr	Value(var)/COAC
Total	3.339.756,54 EUR	2.057.157,57 EUR	1.282.598,97 EUR
Pump PRECISION 100	185.866,09 EUR	112.491,31 EUR	73.374,78 EUR
Pump PRECISION 100	88.597,02 EUR	59.132,03 EUR	29.464,99 EUR
Pump PRECISION 100	228.281,31 EUR	136.383,61 EUR	91.897,70 EUR
Pump PRECISION 100	57.432,06 EUR	34.408,46 EUR	23.023,60 EUR
Pump PRECISION 100	114.836,04 EUR	68.788,82 EUR	46.047,22 EUR
Pump PRECISION 100	4.412,82 EUR	3.878,46 EUR	534,36 EUR
Pump PRECISION 100	139.942,90 EUR	84.987,00 EUR	54.955,90 EUR
Pump PRECISION 100	146.472,98 EUR	91.283,42 EUR	55.189,56 EUR

• Dokonaj analizy kosztowej i przedstaw wnioski:


• EXIT

koniec

## 4. Analiza wykorzystania zdolności produkcyjnych

## <u> Ćwiczenie 4a</u>

Przeprowadź analizę wykorzystania zdolności produkcyjnych. Dokonaj analizy.

<u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Work Center – transakcja MCP7

• Podaj Plant i zakres czasowy – 5 lat

#### Opis tabeli:

"Target lead time": zakładany średni czas przetwarzania zlecenia

"Actual lead time": rzeczywisty średni czas przetwarzania zlecenia

• Dodaj do tabeli następujące parametry:

"Available capacity": dostępną zdolność produkcyjną

"Capacity load": wykorzystanie zdolności produkcyjnej

"No.production orders": liczba przetwarzanych zleceń produkcyjnych

• Przeprowadź analizę i przedstaw wnioski

• EXIT

#### <u>ćwiczenie 4b</u>

Przeprowadź analizę zapotrzebowań na zdolności produkcyjne.

- <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Production/ Capacity Planning/ Evaluation/ Work Center View/ Load – transakcja CM01
- Wpisujemy
  - Określone stanowisko robocze: np. 1310
  - Plant: 1000
  - Przycisk "Standard overview"

#### • ENTER

	•	4 🗏 🛭 😋	🙆 🚷		n 🗗 🗗 🕄		
Capacity	Planning: St	andard Ou	verviev	v			
🚺 🚺 Cap. d	etails/period						
rk center	1000	Plant 1	.000		Plant	1000	
pacity cat.	001	Machine					
Week	Requirements	AvailCap.	CapLoad	RemAvailCap	Unit		
			-				
	0.00	184,00	0 8	184,00	H		
02.2011	0,00						
02.2011 03.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	н		
02.2011 03.2011 04.2011	0,00	230,00 230,00	0 8	230,00	H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011	0,00	230,00 230,00 230,00	08	230,00 230,00 230,00	H H H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011 06.2011	0,00	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	08	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	H H H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011 06.2011 07.2011	0,00 0,00 0,00 0,00 0,00	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	0808008	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	H H H H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011 06.2011 07.2011 08.2011 08.2011	0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	08080	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	H H H H H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011 06.2011 07.2011 08.2011 09.2011	0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	0808080	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	H H H H H H H H H H H H H H H H H H H		
02.2011 03.2011 04.2011 05.2011 06.2011 07.2011 08.2011 09.2011 10.2011	0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,0	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	0 8 0 8 0 8 0 8 0 8 0 8 0 8 0 8 0 8 0 8	230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00 230,00	H H H H H H H		

Opis kolumn:

Requirements: zapotrzebowanie na zdolności

Avail.Cap.: – dostępne zdolności

**Cap.Load**: – Obciążenie zdolności produkcyjnych w procentach

**RemAvail.Cap**: pozostała dostępna zdolnośc produkcyjna

Unit: jednostki miary (w godzinach)

• Przedstaw dane w formie graficznej – ikonka "Standard overview"



• Dokonaj analizy:

koniec

# <u>Raporty: SD</u> Sprzedaż i dystrybucja

AGENDA:

- 1. Analiza dynamiki sprzedaży oraz analiza struktury odbiorców (metoda ABC)
- 2. Analiza struktury i dynamiki sprzedaży towaru w danym przedsiębiorstwie
- 3. Wykorzystanie katalogu "Info Library"

## Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz struktury i dynamiki realizowanej sprzedaży w zakładzie 1000 za ostatnie 5 lat. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym logistyki SAP R/3.

## 1. Analiza dynamiki sprzedaży oraz analiza struktury odbiorców (ABC)

## <u> Ćwiczenie 1a</u>

Dokona analizy dynamiki sprzedaży za wybrany okres.

# <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Sales and Distibution/ Sales Information System/ Standard analysis/ Sales organization – transakcja MCTE</u>

- Wpisujemy:
- Numer jednostki gospodarczej "Sales organization": 1000
- Czas analizy "Period to analyze": 5 lat
- EXECUTE
- Poprzez kliknięcie x2 na określonej pozycji (w kolumnie poniżej "**total**") uzyskujemy szczegółowe informacje

Przedstaw uzyskane dane graficznie.

• Ikonka "Graphics" lub F5

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

- Ikonka "Choose key figures" (F6) lub z menu: Edit/ Choose key figures
- Dokonaj analizy dynamiki: wskaż najlepsze i najgorsze miesiące. Co mogło być tego przyczyną?

koniec

## <u> Ćwiczenie 1b</u>

Wskaż najlepszych 5 klientów za wybrany okres.

- Powrót do początkowego ekranu
- Przycisk "Switch drilldown" zaznacz pozycję "Sold-to party"
- Przycisk "Top N..."
- Wybierz: 5 odbiorców
- Dokonaj analizy

## <u> Ćwiczenie 1c</u>

Dokonaj analizy ABC struktury odbiorców za wybrany okres.

- Przycisk "Switch drilldown"
- Wybierz odbiorców (Sold-to party)
- Zaznacz kolumnę "Sales"
- Z menu: Edit/ ABC analysis
- Dokonaj analizy bazy danych klientów poprzez wskazanie klientów w określonych segmentach (List A segment, B, C)

Opracuj nową strategię analizy metodą ABC:

- Z menu: View/ Cancel ranking list uporządkuj tabelę
- Zaznacz kolumnę "Sales"
- Z menu: Edit/ ABC analysis
- Wybierz nowe parametry:
- "Number Sold-to party" (według liczby klientów)
- "**Segment sizes**" A=20%; B=30%; C=50%
- Dokonaj analizy

Dokonaj analizy korelacji 2 parametrów: "Incoming orders" a "Sales" (zamówienia do sprzedaży).

- Z menu: View/ Cancel ranking list uporządkuj tabelę
- Wybierz z menu: Edit/ Correlation
- Wybierz określone parametry: "Incoming orders" i "Sales"
- Po uzyskaniu zestawienia graficznego dokonaj analizy korelacji

koniec

## 2. Analiza struktury i dynamiki sprzedaży towaru w danym przedsiębiorstwie

## <u> Ćwiczenie 2a</u>

Dokonaj analizy dynamiki i struktury sprzedaży za wybrany okres.

# <u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Sales and Distibution/ Sales Information System/ Standard analysis/ Material – transakcja MCTC

- Wpisujemy:
- Material: *brak wpisu!* (chcemy dokonać analizy dla wszystkich towarów)
- Period to analyze: 5 lat
- EXECUTE

UWAGA: Poprzez kliknięcie x2 na określonej pozycji uzyskujemy szczegółowe informacje

Przedstaw uzyskane dane graficznie.

• Ikonka "Graphics" (F5)

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

• Ikonka "Choose key figures" (F6)

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

- Ikonka "Choose key figures" (F6)
- Dokonaj analizy.

**UWAGA**: Pozostań w bieżącym ekranie

## <u> Ćwiczenie 2b</u>

Wskaż najlepiej sprzedających się 10 produktów.

- Z menu: View/ Cancel ranking list uporządkuj tabelę
- Powrót do początkowego ekranu: Przycisk "Top N..."; Wybierz: 10 Material
- Dokonaj analizy

## <u> Ćwiczenie 2c</u>

Dokonaj analizy ABC struktury materiałów za wybrany okres.

- Z menu: View/ Cancel ranking list uporządkuj tabelę
- Przycisk "Switch drilldown"; wybierz "Material"
- Zaznacz kolumnę "Sales" z menu: Edit/ ABC analysis,
- Strategia analizy: "Number material%" oraz A=20; B=30; C=50
- Dokonaj analizy i opracuj strategię

Dokonaj analizę korelacji 2 parametrów: "Incoming orders" a "Sales" (zamówienia do sprzedaży).

- Wybierz z menu: Edit/ Correlation
- Wybierz określone parametry: "Incoming orders" i "Sales"
- Dokonaj analizy: wskaż na zależności substytucyjne i komplementarne!

## 3. Wykorzystanie katalogu "Info Library"

#### <u> Ćwiczenie 3a</u>

Przygotuj zestaw raportów według kluczowych terminów, tj. "Sales"; "Customer" i "Material".

<u>Ścieżka dostępu</u>: Logistics/ Sales and Distibution/ Sales Information System/ Info Iibrary / Key figure retrieval – transakcja MC01 (Using info sets)

- Wybierz z drzewa transakcyjnego odpowiedni zestaw raportów
- Kliknij x2 na wybrany raport
- EXIT



- 1. Dokonaj przeglądu raportów i narzędzi planistycznych w obszarze "**Sales Information System**". Wybierz podkatalogi:
- Standard analyses transakcja MCTA, MCTI
- Flexible analyses transakcja MCSI
- Planning transakcja MC93
- Early Warning System transakcja MCYI oraz MC/Q

koniec

## Raporty: Fl Finanse i księgowość

AGENDA:

- 1. Analiza sprawozdań finansowych bilansu i rachunku zysku i strat
- 2. Zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej
- Generowanie raportów finansowych (inne modele), stanów należności i zobowiązań

#### Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz finansowej przedsiębiorstwa za okres od początku roku kalendarzowym.

#### 1. Analiza sprawozdań finansowych – bilansu i rachunku zysku i strat

#### <u>ćwiczenie 1a</u>

Wyświetl główne sprawozdania finansowe – bilans, rachunek zysków i strat i dokonaj analizy porównawczej

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Finanical Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ Balance Sheet/Profit and Loss Statement/Cash Flow/ General/ Actual/ Actual Comparison/ Balance Sheet/Profit and Loss Statement – transkacja S\_ALR\_87012284

- Podaj:
  - Charts of Acc.: INT
  - Company Code: 1000
- W zakładce "Further selections":
  - Financial statement version: INT
    - Reporting Periods: od 1 do 16 okresów
    - W "List output": "ALV Tree Control"
- W zakładce "Output control": Summery Report: 0 (bez kont); 1 z kontami księgowymi (zalecany wybór "0")
- EXECUTE
- Na podstawie wyświetlonych sprawozdań na koniec okresu sprawozdawczego podaj:

Wartość Aktywów: ..... Wartość Pasywów: ....

Wartość Aktywa Netto: .....

Wynik finansowy netto na działalności gospodarczej za określony okres: .....

## 2. Zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej

#### <u>ćwiczenie 2a</u>

Dokonaj zestawienia obrotu i sald kont księgi głównej (G/L).

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Finanical Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ Account Balances/ General/ Total and Balances/ Totals and Balances – transkacja S\_ALR\_87012301

- Wpisujemy:
  - Plan kont "Chart of Account": INT
  - Jednostka gospodarcza: **1000**
  - Rok sprawozdawczy (Reporting Year): 200x
  - Okres sprawozdawczy (Reporting Period): MM (miesiąc bieżący)
  - W "Output control" (szukaj na dole ekranu) podaj "Subtotal at level" (poziom)
  - Pozostałe pozycje wyzerować!
  - EXECUTE
- Zapisz salda następujących kont wraz z podanie strony (Wn/Ma):

#### Konta VAT:

175000:	
154000:	
150999:	

#### Konto zbiorcze:

140000 (Rozrachunki z odbiorcami) : .....

161000 lub 160000 (Rozrachunki z dostawcami) : .....

- Porównaj w/w wyniki z sprawozdaniami finansowymi otrzymanymi na początku okresu
- EXIT

koniec

## 3. Generowanie stanów należności i zobowiązań

#### <u>ćwiczenie 3a</u>

Porównaj wyniki w okresie kwartalnym.

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Finanical Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ <u>Balance Sheet/Profit and Loss Statement/Cash Flow</u>/ General/ <u>Actual/ Actual Comparison</u>/ <u>Quarterly Actual/ Actual Comparison</u> – transakcja S ALR 87012251 (porównanie kwartalne)

- Podaj tylko Comp. Code: 1000
- Oraz zakres analizy porównawczej od 01 do miesiąca bieżącego
- Rozwiń kolumnę "Fin. Statem. Itm"
- Dokonaj analizy.

#### <u>ćwiczenie 3b</u>

Wyświetl stan należności dla całej jednostki gospodarczej – ODBIORCY.

transakcja S\_ALR\_87012168

- Podaj tylko kod jedn. gosp.: 1000
- Gdy pojawi się komunikat wybierz: "New selection"
- Przygotuj raport.
- Wskaż na firmy najbardziej zalegające z płatnościami względem naszej jednostki organizacyjnej.
- EXIT UWAGA: Sprawdź również transakcję: FBL5N

#### <u>ćwiczenie 3c</u>

Wyświetl stan zobowiązań dla całej jednostki gospodarczej – DOSTAWCY.

transakcja S\_ALR\_87012078

- Przygotuj raport.
- Wskaż na firmy względem których nasza jednostka gospodarcza największe ma zaległości płatnicze.
- EXIT UWAGA: Sprawdź również transakcję: FBL1N

#### <u>ćwiczenie 3d</u>

Dokonaj analizy finansowej firmy w przedziale 10 lat.

#### Transakcja – S\_ALR\_87012257 lub S\_ALR\_87012270

• EXIT

# Raporty: CO Controlling operacyjny i strategiczny

#### AGENDA:

- 1. Parametryzacja ustawień indywidualnych
- 2. Wykonanie szeregu analiz dla raportu IDES 050
- 3. Analiza planu sprzedaży na wybrany rok
- 4. Przedstawienie dynamiki planu sprzedaży
- 5. Praca w obszarze "System Informowania Kierownictwa"

#### Zadanie:

Kierownictwo przedsiębiorstwa **IDES AG** zleciło Państwu wykonanie analizy rentowności określonych segmentów rynku za okres bieżącego roku.

#### Dane stałe:

Poziom zarządzania (rachunek wyników): IDEA (Operating Concern)

## 1. Parametryzacja ustawień indywidualnych

#### <u>ćwiczenie 1a</u>

Ustaw rachunek wyników w celu przyszłego raportowania.

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Environment/ Set Operating Concern – transakcja KEBC

- Wprowadź: Operating Concern: IDEA

🖻 Set Operating Concern	×
Operating concern Status COO	
Type of Profit. Analysis	
<ul> <li>✓ × €</li> </ul>	

- ENTER

## 2. Wykonanie szeregu analiz dla raportu IDES 050

#### <u>ćwiczenie 2a</u>

Zarząd przedsiębiorstwa zlecił Controllingowi Wykonanie szeregu analiz, m.in. analizy ABC segmentu rynku, stworzenie listy rankingowej dla klientów o najwyższym wolumenie sprzedaży. Analizy będą wykonane przy pomocy raportu IDES 050 – Actual Data

#### <u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report – transakcja KE30

- UWAGA: Jeżeli zapyta się system o określony kod podaj: "Operating concern": IDEA
- ENTER / SAVE
- Z listy raportów wybierz "Actual data" (IDES-050) zaznacz kliknij x2
  - Podaj datę na rok bieżący
  - Plan/acc.ind: 0
  - Version: "puste"
  - Record type: **F**
  - W "Output type": Classic drilldown report

Report E	dit Goto Extr	as Environment System	Не
Ø		a 🗉 😋 😧 🚷	18
Run Pro	fitability Re	eport: Initial Scree	en
🕒 🚺 🖨	B		
Report		Description	
Report	t 2040		÷
AC	2420	AC420 sales order items an	Π
	C990 DES-010	Report for AC990 Plan/Actual Comparison	
I	DES-011	Daily Contribution Margin A	
I	DES-012	Plan/Actual Comparison by	
	DES-014 DES-015	Periodic Operating Profit Plan/Actual Comparison w.	
1 II	DES-016	Early Warning Information	
	DES-020	Plan/act./var. cum.	
	DES-030	Contribution Margin Analysi Actual data	
	DES-080	Order analysis	

#### - EXECUTE

Report Edit Goto Navig	ate Extras Settings Syst	em <u>H</u> elp			
0	5 4 📙 I 😋 😧 🚷 I	3003 2000	🐹 🖉   🚱 🖪		Sec. 1
Execute Drilldown R	eport "Actual data	': Drilldown List			
	₩ < > >   @	3 🛃 🐜 🖪 🗷			
					·
Actual data					Current data (12.04.2011 08:16:54)
Sales Org. 1000 Germany	Frankfurt				
Navigation					
Product					
G C X					
Division	Sales qty	Gross Revn	COGM, tota	CM I	
Displayed in	1 PC	1 EUR	1 EUR	1 EUR	
01 Pumps	760	616.298	491.543	34.828	
Result	760	616.298	491.543	34.828	

 Żeby wyświetlić dane dla wszystkich produktów zaznacz komórkę "Product" i kliknij komórkę w tabeli "Division"

#### Wykonaj analizę ABC dla wszystkich sprzedanych produktów.

- Zaznacz całą kolumnę "Gross Revn"
- Z menu Edit/ Analysis/ ABC Analysis
- Podaj 3 największe pozycje z listy w segmencie (przycisk "List A Segment")

#### <u>ćwiczenie 2b</u>

Ustal listę rankingową dla naszych klientów z najwyższym wolumenem sprzedaży (ilość wyrobu).

- Powróć do pierwotnego ekranu w raporcie / "zielona strzałka"
- Zmieniamy parametr nawigacji z "Product" na "Customer"
- Zaznaczamy kolumnę "Sales qty"
- Z menu Edit/ Ranking list/ Top n ...
- Podajemy liczbę największych klientów: 10
- ENTER

Execute Drilldown	Report "Actual da	ta": Drilldown List			
		🔒 🚇 🛃 🛃 🐜 🛛 Dele	te 🛃 🖉		
					5
Actual data					Current data (12.04.2011 08:24:12)
Sales Org. 1000 German	y Frankfurt				
Navigation	1				
Division					
Product					
	Sales atv	Gross Peur	COGM tota	CM T	
Displayed in	1 *	1 EUR	1 EUR	1 EUB	
OC.A.S. Computer Appl	10.156	1.922.175	1.170.959	543.545	
OCBD Computer Based D	8.993	1.523.101	1.022.362	309.620	
<sup>O</sup> Motomarkt Heidelberg	8.906	4.805.515	1.102.484	3.351.667	
Motor Sports	8.849	3.365.797	400.009	2.732.533	
♦Software Systeme Gmb	8.766	1.506.064	887.160	437.807	
Motomarkt Stuttgart	8.359	2.499.320	266.005	2.044.993	
OCOMPU Tech. AG	8.031	1.482.230	849.630	453.477	
0Amadeus	6.380	1.420.091	1.011.595	253.204	
VKarsson High Tech Ma	3.527	2.578.270	1.675.136	590.169	
voudalech GmbH	2.982	2.912.637	2.021.166	538.604	
Subtotal	74.949	24.015.199	10,406,505	11,255,619	
Remaining(46)	14.758	19.291.025	7.528.745	10.212.678	
Result	89.707	43.306.224	17.935.250	21.468.297	

• Pozostań w pierwotnym ekranie w raporcie

#### <u>ćwiczenie 2c</u>

Dla wybranych dziesięciu klientów ustaw wskaźniki informacyjne (Exeptions).

- Zaznacz kolumnę "Gros Revn"
- Z menu wybierz Extras/ Exeptions dla "Column"
- ENTER
- Ustal dla:
- W polu "Lower threshold" Threshold: 2 000 000 Red <=
- W polu "Upper threshold" Threshold: 4 000 000 Green =>

	-	MK-2011					
rea of validity							
Column							
fross revenue							
tatus							
tatus xception 1 already	exists						
tatus exception 1 already	exists						
tatus Exception 1 already	exists			Upper threshold			
tatus Exception 1 already ower threshold	exists			Upper threshold			
tatus Exception 1 already ower threshold Active Threshold	exists	000,000		Upper threshold	4.00	0.000,000	
tatus xception 1 already wer threshold Active Threshold Display in	exists 2.000. 1	000,000 EUR		Upper threshold Active Threshold Display in	4.00	0.000,000 EUR	
tatus exception 1 already wer threshold Active Threshold Display in Color below thresho	2.000. 1	000,000 EUR Condition		Upper threshold Active Threshold Display in Color above thresh	4.00 1 hold	0.000,000 EUR Condition	
tatus xception 1 already wer threshold Active Threshold Display in Color below thresho O Green	exists 2.000. 1 old	000,000 EUR Condition @Less than	<	Upper threshold Active Threshold Display in Color above thresh © Green	4.00 1 nold	0.000,000 EUR Condition © Greater than/equal to	2

- ENTER
- Wyświetl tabelę ze wskaźnikami informacyjnymi:

	Sales gty	Gross Revn	COGM, tota	CM 1
Displayed in	1 •	1 EUR	1 EUR	1 EUR
40.2.0. Common 2002	10.155	1 000 175	4 470 050	510 515
VC.A.S. Computer Appl	10.156	1.922.175	1.1/0.959	543.545
OCBD Computer Based D	8.993	1.523.101	1.022.362	309.620
<sup>0</sup> Motomarkt Heidelberg	8.906	4.805.515	1.102.484	3.351.667
Motor Sports	8.849	3.365.797	400.009	2.732.533
♦Software Systeme Gmb	8.766	1.506.064	887.160	437.807
Motomarkt Stuttgart	8.359	2.499.320	266.005	2.044.993
¢COMPU Tech. AG	8.031	1.482.230	849.630	453.477
0Amadeus	6.380	1.420.091	1.011.595	253.204
<sup>()</sup> Karsson High Tech Ma	3.527	2.578.270	1.675.136	590.169
¢SudaTech GmbH	2.982	2.912.637	2.021.166	538.604
Cube and I	74.040	24.015.100	10 406 505	11 255 610
Subtotal	/4.949	24.015.199	10.406.505	11.255.619
<pre>*Remaining(46)</pre>	14.758	19.291.025	7.528.745	10.212.678
Result	89.707	43.306.224	17.935.250	21.468.297

**UWAGA:** Należy tak dobrać warunki brzegowe aby uzyskać pola zaznaczone na czerwono, zielono i biało: Z menu wybierz *Extras/ Exeptions* zaznacz przycisk "Change exceptions" i kliknij x2 na pozycję "Gross revenue"

• EXIT

#### <u>ćwiczenie 2d</u>

Przedstaw wielkość sprzedaży dla pompy p-100 oraz wielkość i rodzaj zamówień u klienta Amadeus (1360)

Dokonaj analizy sprzedaży pompy p-100.

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report – transakcja KE30

- Podaj dane j.w.: Rok: 2001
- Wybierz "Product"
- Następnie "Division"
- Znajdz wybraną pompę: p-100 kliknij x2

#### Dokonaj analizy sprzedaży dla klienta Amadeus (1360).

- Powróć do podstawowego ekranu "Division" i kliknij puste pole
- Wybierz "Customer"
- Następnie "**Division**"
- Znajdz firmę "Amadeus" i kliknij x2
- Zaznacz kolumnę (Sales qty) i dokonaj sortowania "Sort in descending order"
- Wskaż na produkt sprzedający się najlepiej: nazwa: ..... szt.: ........... szt.:
- EXIT

koniec

#### 3. Analiza planu sprzedaży na wybrany rok

#### <u>ćwiczenie 4a</u>

Plan sprzedaży został opracowany w walucie EURO. Otrzymaliśmy polecenie przedstawienie wartości planu w dolarach (USD) według ustalonego przez system kursu.

## <u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report – transakcja **KE30**

- Wybierz z listy raport "IDES-114" na rok 2001
- ENTER x2
- Zapisz wartość całkowitą w EURO dla kolumny "CMI": ..... EUR
- Dla kolumny "CMI" (Contribution margin) zaznacz kolumnę oraz ikonkę "Currency"
- Wpisz "Currency": **USD**
- "Translation Key": Mean rate, cuttof date today (pierwszy z listy) tabela przeliczeń walut
- EXECUTE

Execute Drilldown	Report "Sa	iles Plan /	2001": Dr	illdown Lis	t										
🖪 🔺 🐺 🕌 🛛 🏹 🍳	s 🛃 🐜   🕄	£ BZ													
[															1
Sales Plan / 2001												Current da	ta (12.04.20	11 08:36:21)	IF
Sales Org. 1000 Germany	Frankfurt														
Navigation Distr Chappel															
Product															
3 C ×															
Division	Sales qty	Revenue	51s deduct	COGM	CM I	Admin.ovhd	Sales ovhd	CM II	CM I in %	CM II in %	I.commssn	Disp.pack.	CostOutFrt	Dir. slsco	
Displayed in	1 *	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1 USD	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1	1	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1 EUR	
001 Pumps	2.450	10.108.242	338.005	2.174.138	10.234.994	92.565	62.094	7.779.445	78	77	245.641	9.606	43.491-	211.756	
02 Motorcycles	36.962	11.768.784	339.000	6.169.903	7.222.557	104.612	54.643	5.439.626	48	46	358.774	110.886	123.398-	346.262	
004 Lighting	34.953	13.491.563	371.000	7.732.622	7.429.034	116.538	46.511	5.595.892	43	41	424.484	0	618.610	1.043.093	
07 High Tech	54.904	18.923.811	1.088.500	12.893.682	7.778.867	169.167	0	5.860.962	32	31	636.350	0	1.031.495	1.667.845	
Result	129.269	54.292.400	2.136.505	28.970.345	32.665.451	482.883	163.247	24.675.925	47	45	1.665.249	120.492	1.483.215	3.268.956	

- Proszę podać po przeliczeniu: ..... USD
- Proszę dokonać przeliczenia dla całego planu
- UWAGA: nie zaznaczać żadnej kolumny!
- Podaj wartość obecną wartość "Revenue": ..... USD
- EXIT
- Wyświetl 10 produktów z największą wypracowaną marżą brutto (CMI)

Product Displayed in		Sales qty 1 *	Revenue 1 USD	Sls deduct 1 USD	COGM 1 USD	CM I 1 USD	Admin.ovhd 1 USD	Sales ovhd 1 USD	CM II 1 USD	CM I in % 1	CM II in % 1	I.commssn 1 USD	Disp.pack. 1 USD	CostOutFrt 1 USD
01400-300	SupFup / 1200 cm3	938	9 280 101	258,000	4 454 664	4 825 437	0	0	4 825 437	52	52	274 695	3,630	89.093-
0P-104	Pump PRECISION 104	337	4.053.437	128,995	801.762	3,251,675	0	0	3.251.675	80	80	97,101	3,560	16.036-
0P-402	Pump standard IDESNO	870	3.287.276	103.205	690.098	2.597.178	0	0	2.597.178	79	79	79.541	3.096	13.803-
0P-102	Pump PRECISION 102	323	2.096.032	68.375	393.964	1.702.068	0	0	1.702.068	81	81	49.805	2.070	7.882-
0P-101	Pump PRECISION 101	523	1.900.874	70.945	463.936	1.436.939	0	0	1.436.939	76	76	47.293	2.129	9.285-
¢1400-310	CrossFun / 350 cm3	882	4.072.164	129.000	2.786.526	1.285.638	0	0	1.285.638	32	32	137.174	3.413	55.730-
¢P-103	Fump FRECISION 103	397	1.702.013	64.506	454.879	1.247.135	0	0	1.247.135	73	73	43.138	1.536	9.097-
¢L−40C	Light Bulb 40 Watt c	6.858	3.387.957	58.050	2.144.469	1.243.488	0	0	1.243.488	37	37	110.648	0	171.557
¢1400-400	Motorcycle Helmet -	5.292	1.047.128	28.380	157.082	890.046	0	0	890.046	85	85	24.084	20.480	3.142-
0L-60F	Light Bulb 60 Watt f	3.674	1.802.896	54.180	1.000.832	802.064	0	0	802.064	44	44	56.075	0	80.067
Subtotal Remaining(51)		20.094 109.175	32.629.878 37.407.318	963.636 1.792.455	13.348.211 24.023.533	19.281.667 13.383.784	0	0 210.589	19.281.667 12.550.277	59 36	59 34	919.554 1.228.618	39.915 115.520	47.555 1.865.793
Result		129.269	70.037.196	2.756.091	37.371.745	32.665.451	622.919	210.589	31.831.944	47	45	2.148.171	155.435	1.913.347

koniec

## 4. Przedstawienie dynamiki planu sprzedaży

#### <u>ćwiczenie 5a</u>

Dokonaj analizy dynamiki planu sprzedaży na rok 2000

<u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report – transakcja KE30

- Z listy wybierz raport: IDES-010 (Plan 2000 okresy)
- Zaakceptuj podane przez system parametry
- EXECUTE

Execute Drilldown R	eport "Plan/Actua	I Comparison": E	Drilldown List					
	👪   I I I I I I I II II II II II II II II	3 🛃 🐜 🔒 💋						
Plan/Actual Comparison Navigation Sales Org. Product C C X							Current data (1:	2.04.2011 08:45:05)
		Gross 1	revenue			*** Contr.	Margin I	
Division	Plan 1- 12/2000	Actual	Abs. var.	<pre>% var.</pre>	Plan 1- 12/2000	Actual	Abs. var.	<pre>% var.</pre>
Displayed in	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1
000 Cross-division	•	-0			-0	0	0 199	100.0-
01 Pumps	8,557,756	14.341.348	5,783,592	67.6	6,219,231	11,604,024	5,384,793	86.6
02 Motorcycles	11.203.038	10,414,584	788.455-	7.0-	6,449,879	4,798,988	1,650,891-	25,6-
04 Lighting	12,492,280	12.262.807	229.473-	1.8-	3.437.362	3,494,635	57,273	1.7
007 High Tech	18.119.320	17.419.906	699.414-	3,9-	8.014.826	5.595.091	2.419.735-	30,2-
008 Service		11.044	11.044	100,0-		11.512	11.512	100,0-
010 Vehicles				100,0-				100,0-
015 Electronic Parts		1.668	1.668	100,0-		521	521	100,0-
Not assigned				100,0-				100,0-
Result	50.372.394	54.451.710	4.079.316	8,1	24.121.298	25.504.971	1.383.672	5,7

- Przedstaw dane w tabeli z podziałem na miesiące
- Zmień parametr z "Customer" na "Period"
- Zaznacz kolumnę "Gross revenue"
- Ikonka "Graphic" i wybierz opcję "Graph column"



## 5. Praca w obszarze "System Informowania Kierownictwa"

#### <u>ćwiczenie 5a</u>

Dokonaj analizy sprzedażowej w oparciu o System Informowania Kierownictwa.

#### <u>Ścieżka dostępu</u>: Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report – transakcja **KE30**

- Z listy wybierz dowolny raport.
- Dokonaj analizy
- EXIT

Rozwiń podkatalog "System Informowania Kierownictwa".

- Kliknij na moduł "System Informowania Kierownictwa" i rozwiń dostępne transakcje /raporty
- Uruchom transakcję KCBA
- Podaj dla "User group" indeks **ID** i **ENTER**



• Wyświetl schemat grup raportów Wybierz "Sales" / kliknij x2

Report class overview	
Graphic Edit Goto Settings Help	
Layout	
News	<mark>M</mark> arket + competitior
	K P I Sales
	Finance Finance
	Personnel Personnel
	Investmente

• Wybierz "Sales activity" / kliknij x2

Graphic Edit Goto Sattings Help Sales Sales Sales mgmt report Sales activity	🕼 Report overview: Sales			🛛
Sales Sales activity	Graphic Edit Goto Settings Help			
Sales mgmt report Sales activity				
Sales mgmt report	Layout			
Sales mgmt report				
Sales mgmt report				
Sales mgmt report				
Sales mgmt report				
Sales mgmt report				
Sales mgmt report				
Sales activity	Sales		Sales mgmt report	
Sales activity				
Sales activity				ĩ 🔤
Sales activity				
			Sales activity	

• Dokonaj analizy raportu "VERTRLEISTG" / Analiza sprzedaży za wybrany okres

Er Report Edit Goto M	lavigate Extr <u>a</u> s Syst	em <u>H</u> elp			
Ø	a a 🛛 i 😋	😧 🚷 I 🚨 (H) (H) I	80 10 <b>60 10 1</b> 🗷	2   🕲 🖪	
Execute Report	: VERTRLEIST	G - sheet 1			
	& Exceptions				
Sales activity			Current data	(02.11.201	0 07:34:22)
Fiscal Year	Sales rev.	Inc.Orders	Open ords.	Sls/Orders	Inc.orders
Displayed in	1 050	1 050	1 050	1	1
Fiscal year '90	19.787,00	19.787,00	0,00	1,00	•/0
Fiscal year '91	162.912,95	161.593,84	0,00	1,01	•/0
Fiscal year '92	281.964,69	282.294,51	0,00	1,00	•/0
Fiscal year '94	591.631.16	594, 269, 41	0,00	1,00	•/0
Fiscal year '95	2.837.316,74	3.086.260,84	1.014.073,57	0,92	3,04
Fiscal year '96	1.002.223,28	9.751.400,02	6.080.011,50	0,10	1,60
Fiscal year '98	1.102.445,60	10.726.540,00	6.688.012,66	0,10	1,60
Fiscal year 1997	3.121.048,45	3.394.886,91	1.115.480,89	0,92	3,04
Result	9.561.239,45	28.458.942,04	14.897.578,62	0,34	1,91

koniec

# IV. Współczesne rozwiązania SAP typu Business Intelligence - wprowadzenie

## Hurtownia Danych (BW) – agregacja danych

#### DEFINICJE:

**Hurtownia danych SAP BW** to narzędzie, które pozwala na analizę danych pochodzących z systemów transakcyjnych SAP, systemów baz danych, plików, a także systemów innych producentów, tzw. non-SAP.

Hurtownia danych (SAP Business Information Warehouse) umożliwia gromadzenie danych oraz ich eksport w postaci raportów.

**Business Explorer** jest jednym z narzędzi Hurtowni danych, które daje możliwość generowania raportów z wykorzystaniem aplikacji MS Excel.

#### ARCHITEKTURA Źródło: SAP Polska:



Rysunek. SAP BW jako podstawa dla mySAP Business Intelligence. Źródło: SAP Polska; <u>http://www.sap.com/poland/solutions/business</u>suite/erp/hcm/events/hr\_2004/presentations/2004\_HR\_07\_Hurtownia\_danych.pdf

# SAP Businesobjects Solutions – zestawienia i wizualizacja

DEFINICJE (Źródło: SAP Polska):

**Rozwiązania SAP BusinessObjects IM** umożliwiają dostarczanie wiarygodnych danych na potrzeby kluczowych procesów, takich jak przetwarzanie transakcji biznesowych, Business Intelligence, tworzenie hurtowni danych, migracja danych i zarządzanie danymi głównymi.

Rozwiązania SAP BusinessObjects IM zapewniają następujące funkcje:

- Integracja danych
- Zarządzanie jakością danych
- Zarządzanie danymi głównymi
- Zarządzanie metadanymi

**Rozwiązania SAP Crystal** - zintegrowana, intuicyjna w obsłudze rodzina produktów do tworzenia raportów, kokpitów menedżerskich, prezentacji i analiz ad hoc — umożliwiają kierownictwu firmy na podejmowanie optymalnych decyzji dzięki możliwości pozyskiwania i udostępniania informacji.

PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA (Źródło: SAP Polska):



Rysunek. Wizualizacja danych strategicznych przy pomocy "Cristal Reports".

# Kokpity menedżerskie – centrum analiz strategicznych

DEFINICJE (Źródło: SAP Polska):

**SAP Crystal Dashboard Design** - można tworzyć profesjonalnie wyglądające biznesowe kokpity menedżerskie i prezentacje danych na podstawie arkuszy kalkulacyjnych i firmowych baz danych, a następnie udostępniać je w czasie rzeczywistym w formacie SAP Crystal Reports, Microsoft Office lub Adobe PDF i w sieci Web.

ZALETY (Źródło: SAP Polska):

Oprogramowanie SAP Crystal Dashboard Design, personal edition umożliwia:

- ✓ Uzyskiwanie głębszej wiedzy na temat wyników działalności firmy
- ✓ Tworzenie profesjonalnie wyglądających kokpitów menedżerskich
- ✓ Pewniejsze podejmowanie działania dzięki ocenie różnych scenariuszy "co, jeżeli"
- Przekształcanie złożonych danych firmy w proste, umożliwiające skuteczne działanie informacje wizualne
- Przyciąganie uwagi odbiorców, skuteczne przekazywanie im informacji i przekonywanie ich dzięki efektownym wizualizacjom



PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA (Źródło: SAP Polska):

Rysunek. Centrum analiz strategiczna – wizja SAP. Źródło: SAP Polska.