PIS a podnikové procesy

- *základní specifika podnikových procesu*
- *základní vztah PIS a podnikových procesu*
- *užití procesu pri nasazení PIS*

Otázky

- **Co je smyslem podnikových procesu?**
- **Jaké je uplatnení ASW v procesní organizaci**
- **Jaký je procesní prístup pri implementaci ASW**
- **Jaké jsou možnosti pri zlepšování procesu**
- **Co je charakteristické pro nástroje procesního modelování**

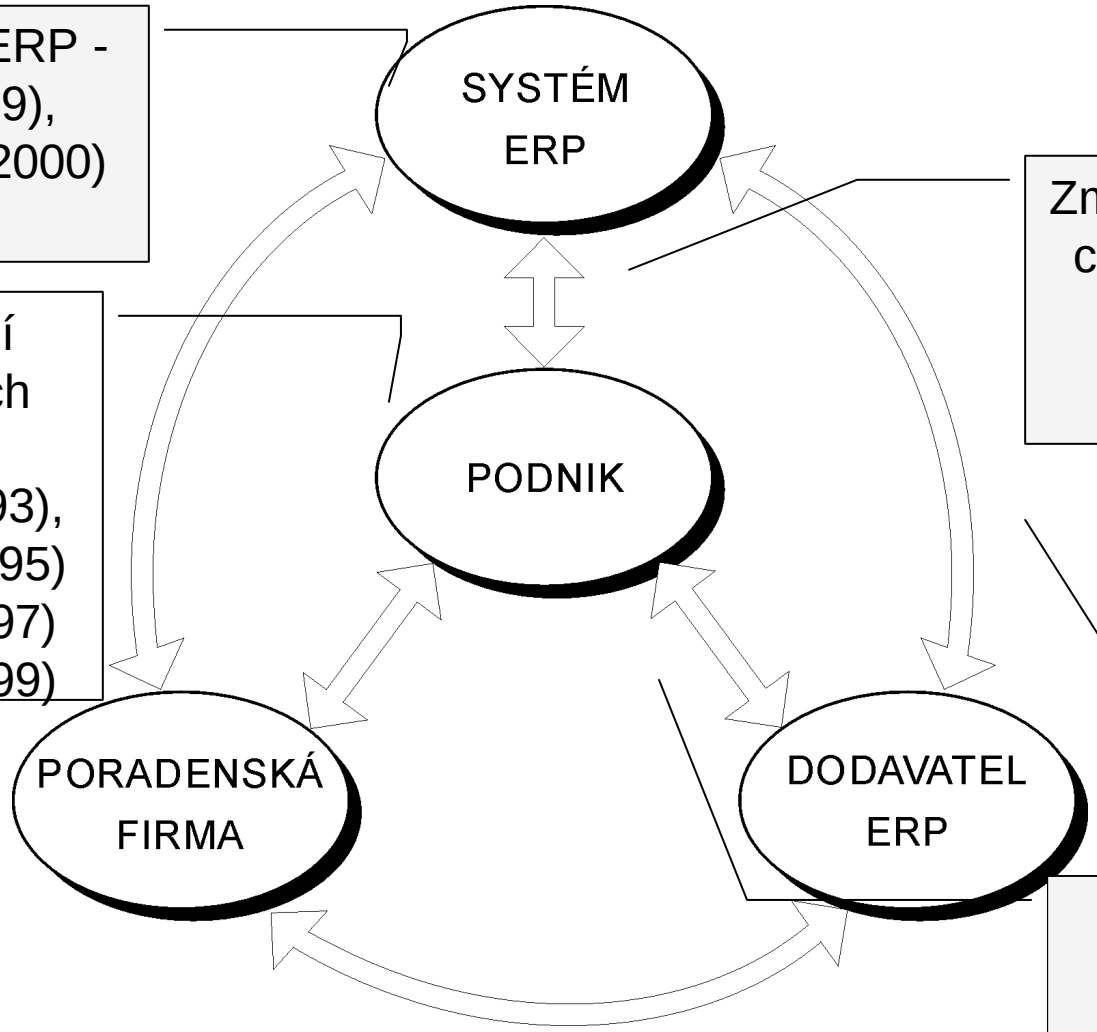
Duvody nasazování podnikových informacních systému (ERP)

- **Duvody pro zavedení ERP** (Ross, Vitale, 2000)
  - Snížení nákladu a zvýšení kvality, zlepšení rozhodování, zlepšení reakce na zákaznické požadavky
  - ***Zvýšení dostupnosti dat a zlepšení procesu***
- **Podpora klasických smeru**
  - Zvýšení kvality – TQM, Deming, Juran (1951), Crosby, ISO9000:2000
  - Snížení nákladu – Controlling, metoda ABC
- **Stav soucasného rozšírení ERP**
  - více než 60% subjektu Fortune 1000 (Gable, 2000)
  - v CR cca 7 000 implementací ve stredních a vetších podnicích (40% zamestnancu v prumyslu, 40% exportu strojírenství)

Prístupy ke zlepšení neefektivních implementací ERP

Zlepšování ERP - Stein (1999), Davenport (2000)

Zlepšování podnikových procesu - Hammer(1993), Vodácek (1995) Scheer (1997) Ng, Lee (1999)



Zmena v pravidlech chování uživatelu ERP Goldratt (2001)

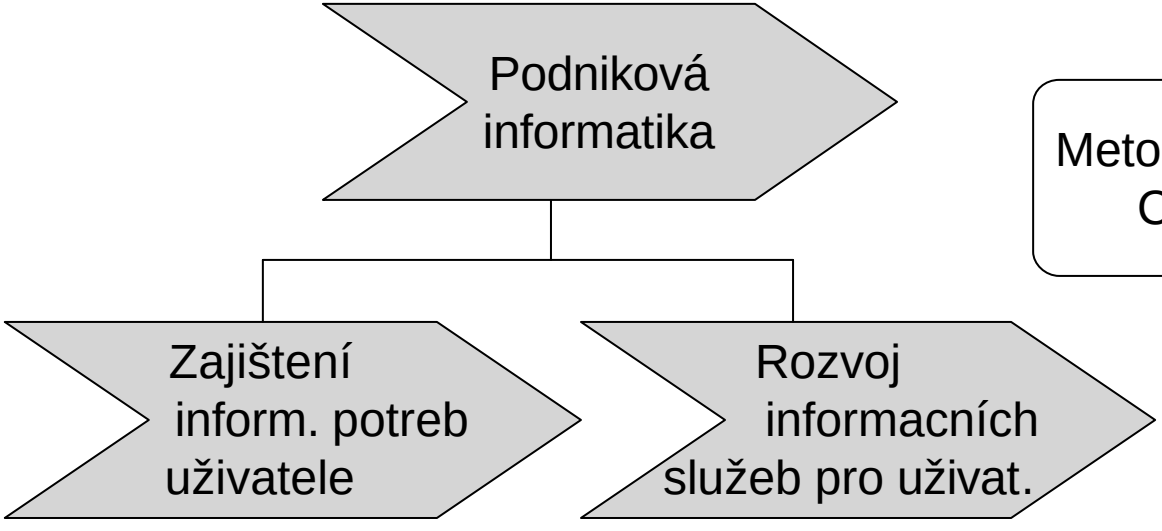
Optimalizace vztahu, metriky Silk (1991), Molnár (2000),

Procesní dekompozice podniku a pozice ERP

Metodiky BPR, CPI,BPO



Služby IS/ICT – podnikový informacní systémy - ERP



Metodiky CMM, ITIL, COBIT, MDIS

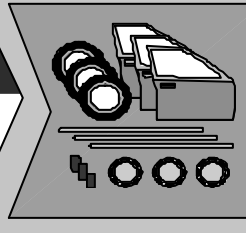
Komplexní automatizace podnikových procesu

C O N T R O L L I N G

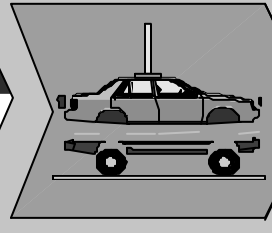
Finance | Rozvaha | Kapitál | Náklady

Vazba na dodavatele

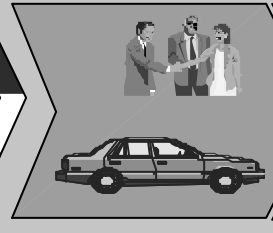
Nákup



Výroba



Prodej/Distrib.

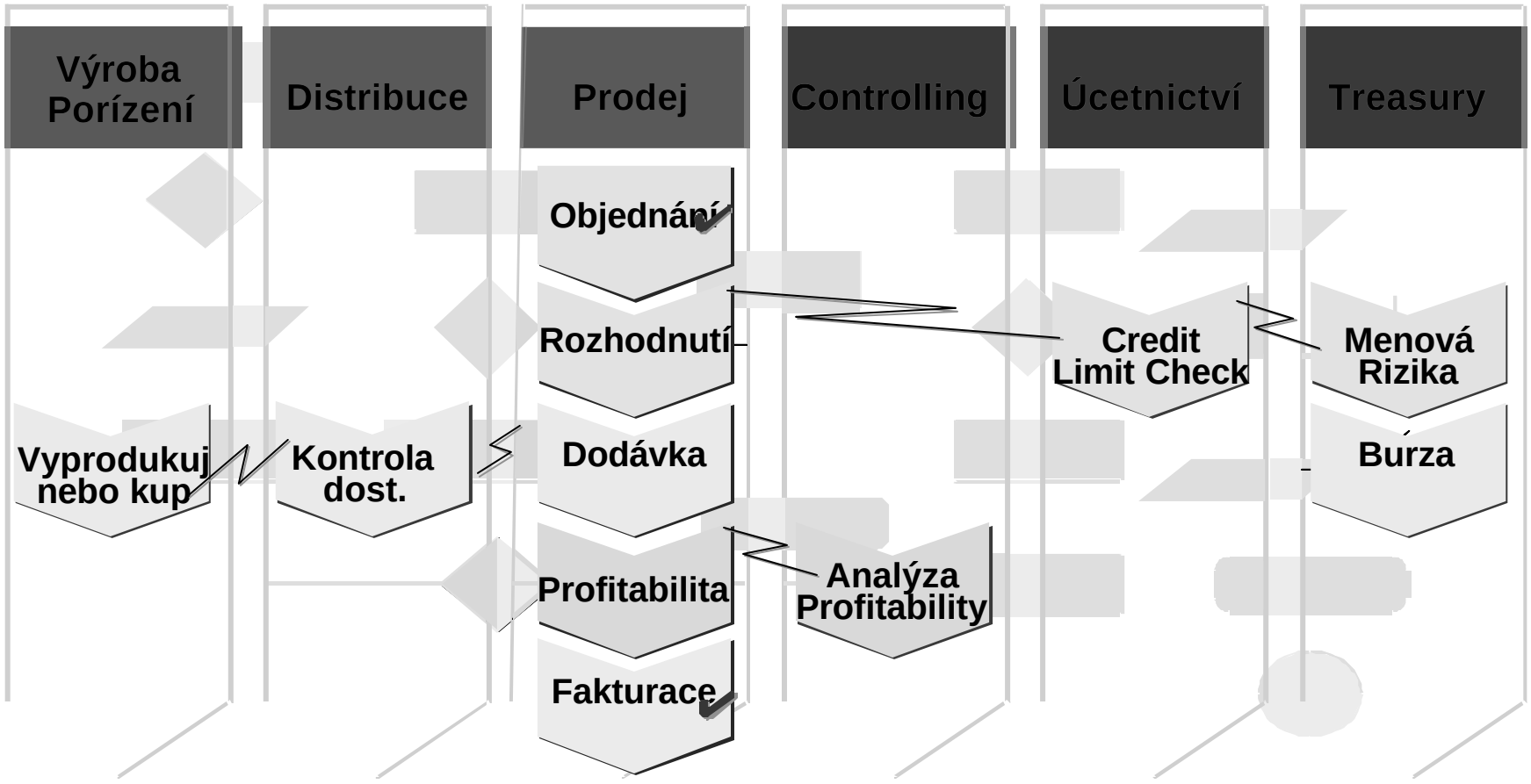


Vazba na odberatele

Stroje | **Provozní zdroje** | **Lidské zdroje**

Z D R O J E

Vnitrní integrace v SAP R/3



Proces

- **Podnikový proces je soubor cinností, který vyžaduje jeden nebo více vstupu a tvorí výstup, který má pro zákazníka hodnotu.**

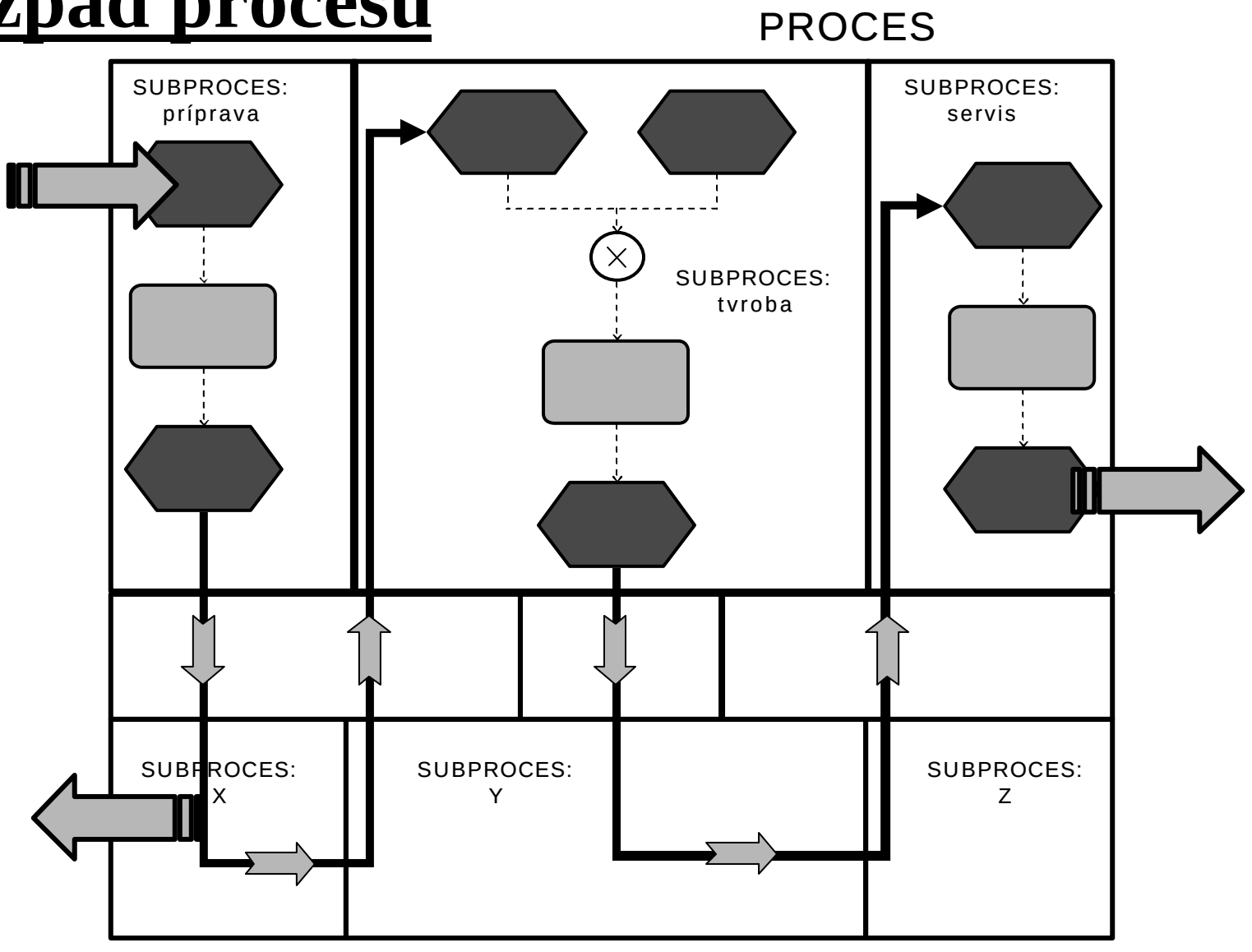
- **Posloupnost vecí, které se musí pravidelne vykonávat**

- **Soubor úkonu a aktivit, které vedou k dodání výrobku a služeb zákazníkovi**

- **Sekvence cinností s jasne vymezeným pocátkem a koncem**

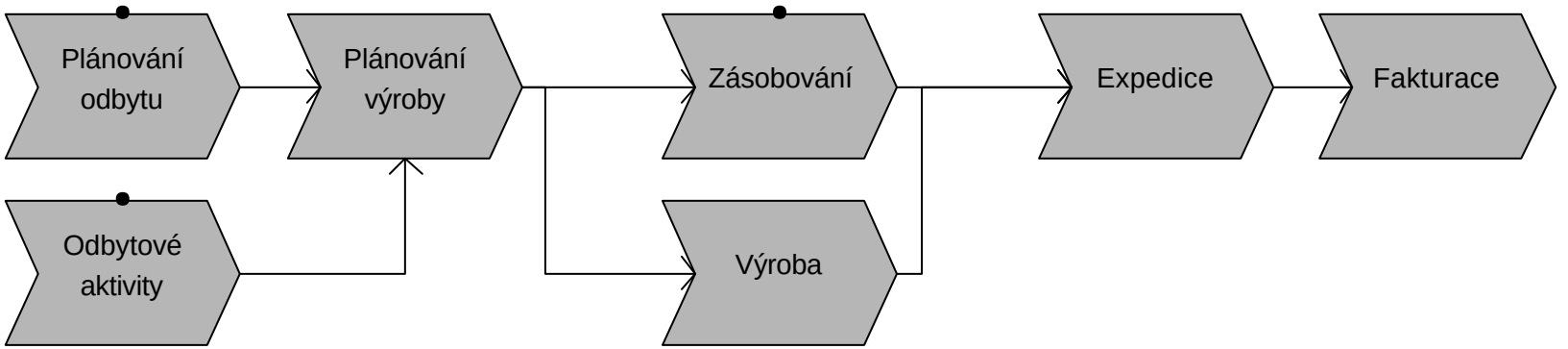
PROCESY JSOU O TOM, JAK ORGANIZACE DODÁVÁ VÝROBKY A SLUŽBY SVÝM ZÁKAZNÍKUM

Rozpad procesu

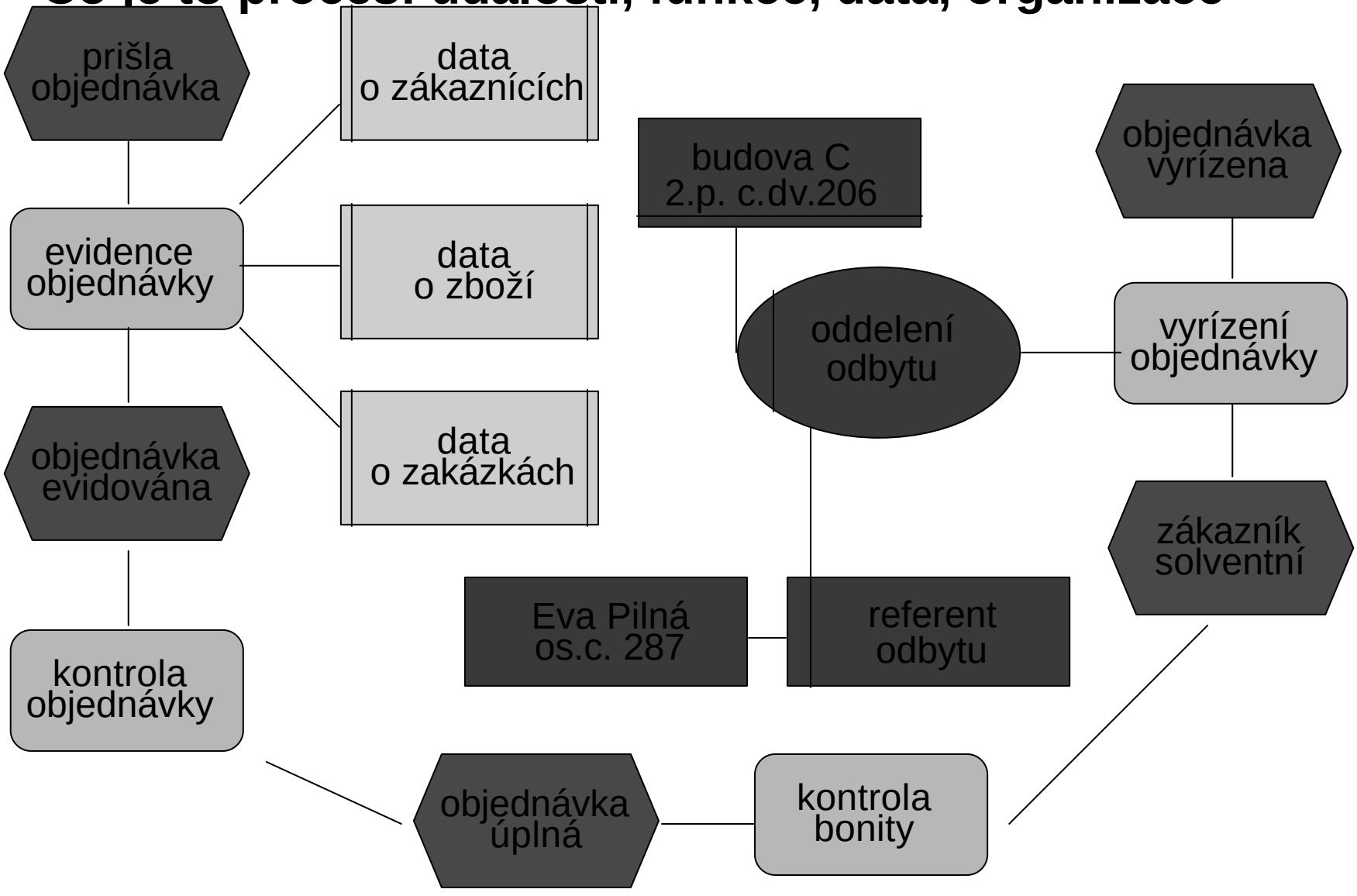


Hlavní podnikový proces

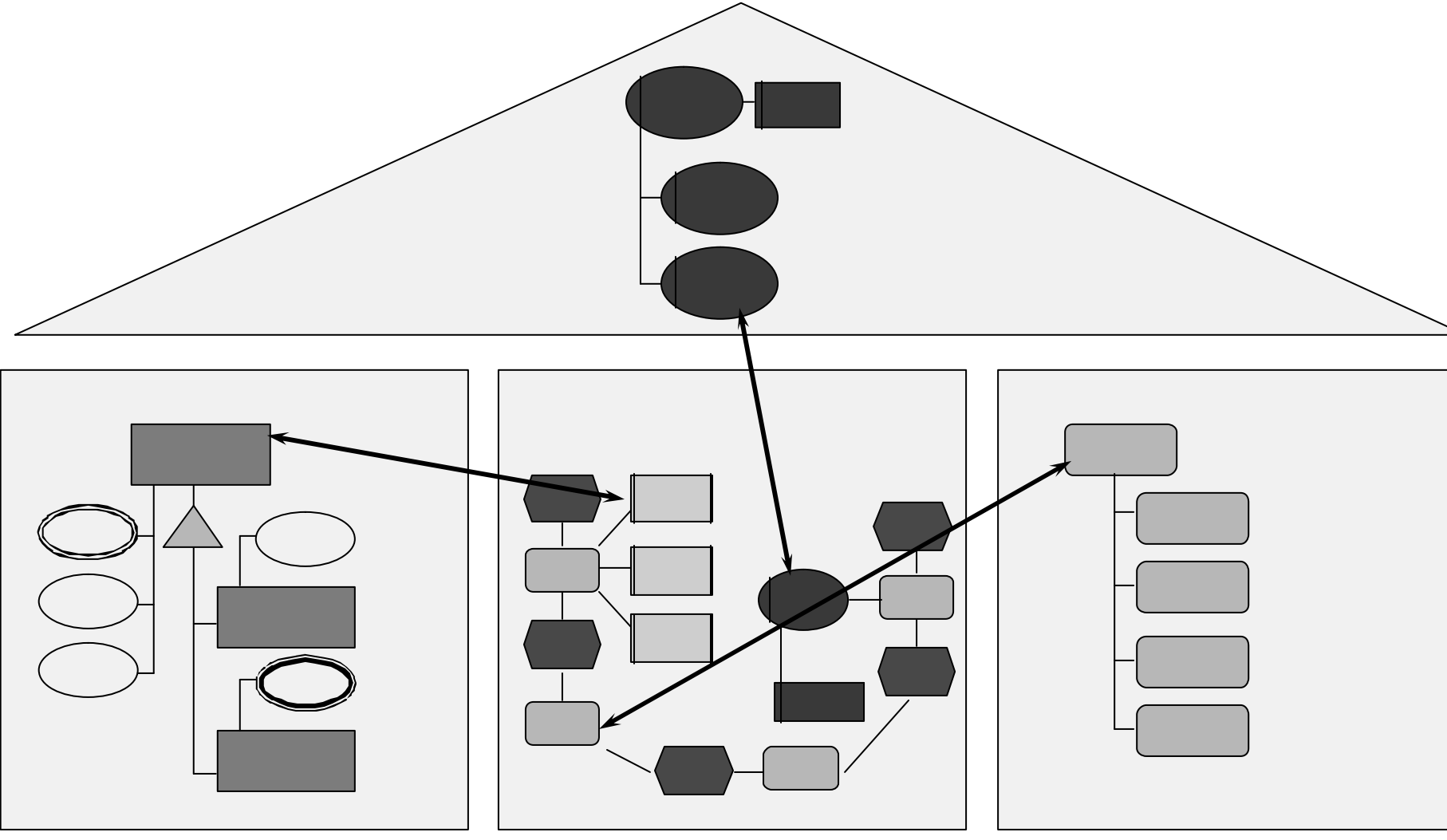
Diagram tvorby pridané hodnoty



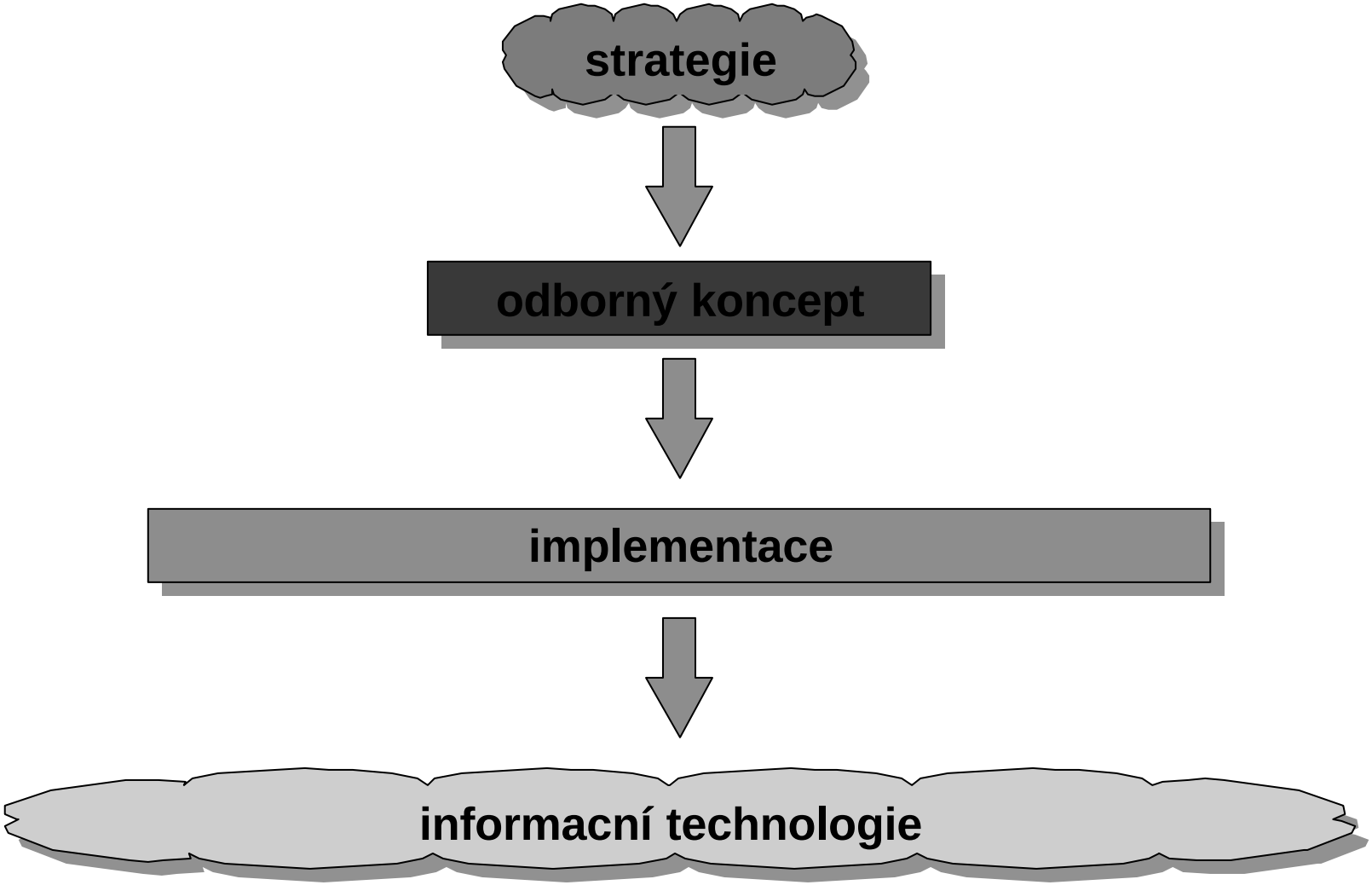
Co je to proces: události, funkce, data, organizace



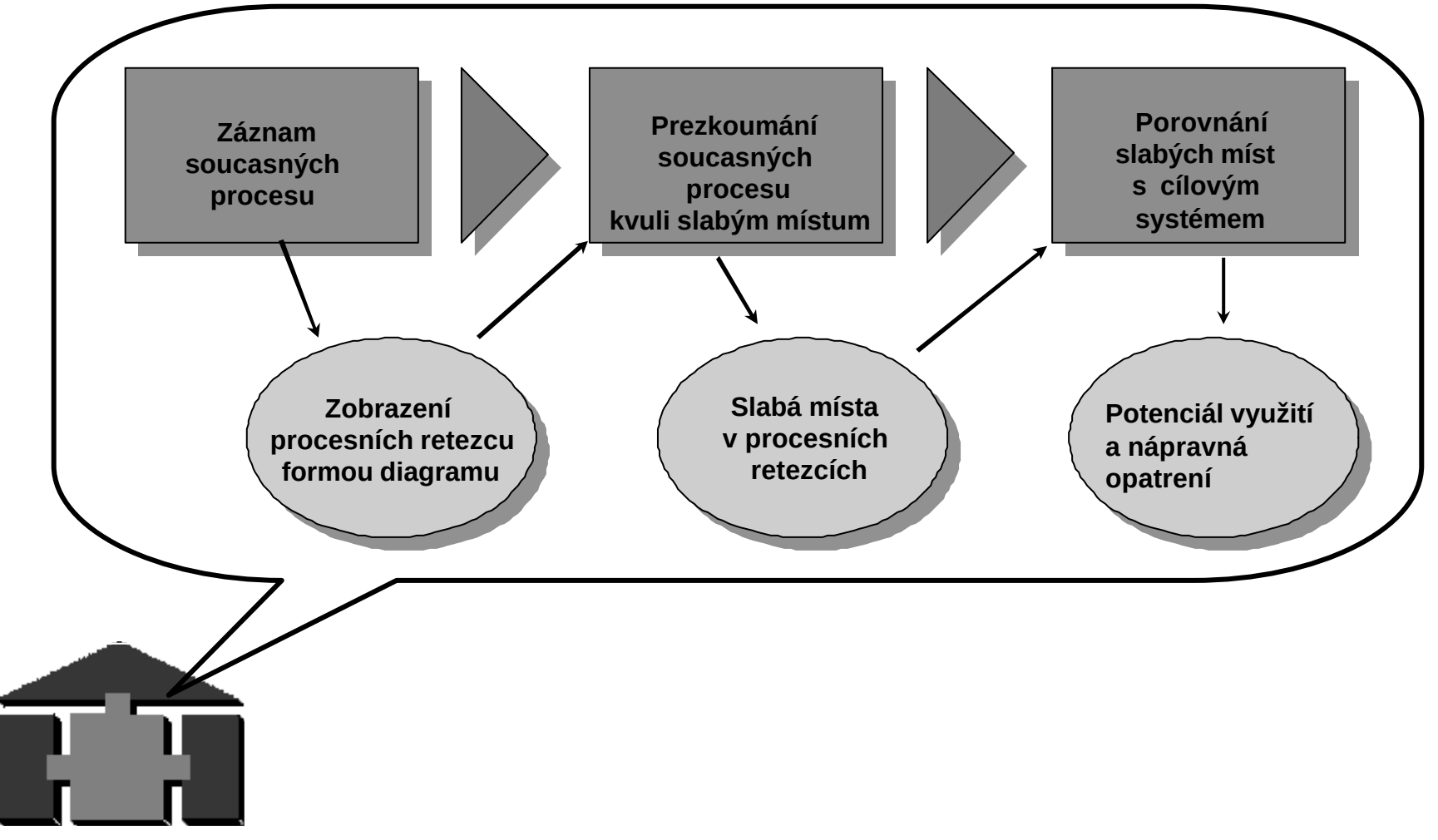
Integrace pohledu



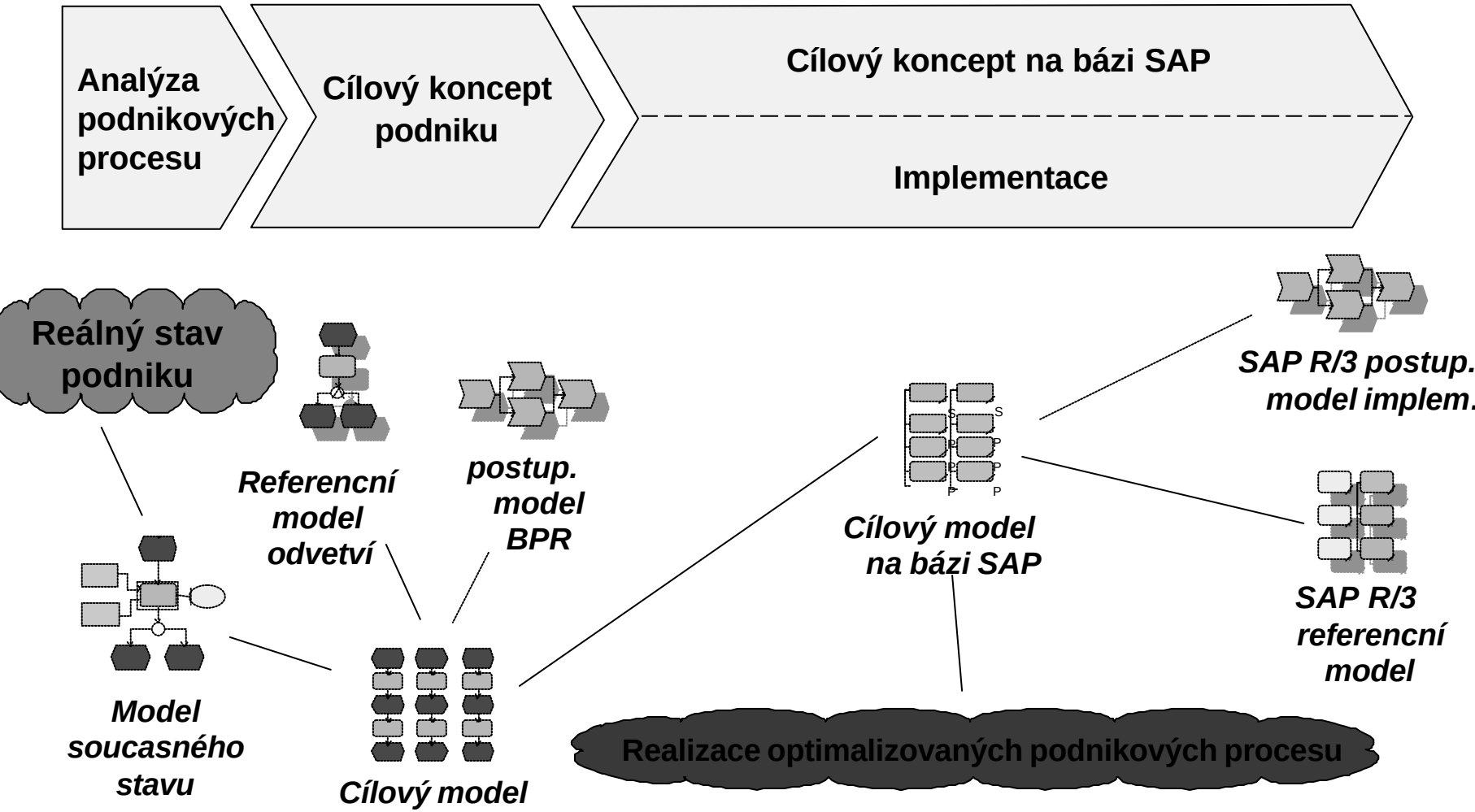
Redukce složitosti procesu: úrovne rešení

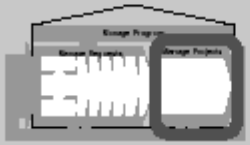


Analýza podnikových procesu



Procesne orientované zavádení SAP R/3





Project Phases

logicaCMG
solutions that matter

Project Plan

Blueprint

Blueprint

Kick off

Project planning

Philosophy

Data

Processes

Technology

Integration

Approval

Licences and HW

Configuration

Integration

Testing

Acceptance

Preparation

Training

Support

Maintenance

Initiation

AS-IS Analysis.

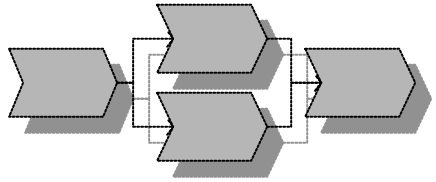
TO-BE Design.

Implementation

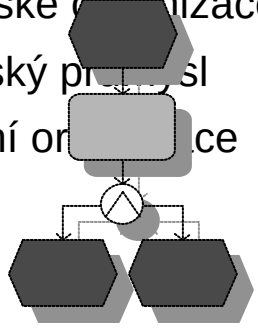
Preparation

Go Live

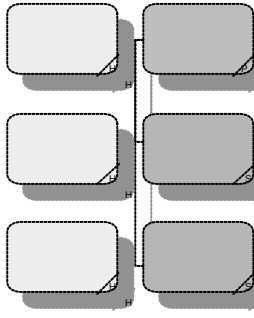
Referencní modely: prehled



- **Referencní modely odvetví**
  - Strojírenský podnik
  - Investicní celky
  - Automobilový prumysl
  - Energetický podnik (utilities)
  - Spotrební prumysl
  - Chemický a farmaceutický prumysl
  - Nábytkárský prumysl
  - Zasilatelské organizace
  - Papírenský prumysl
  - Obchodní organizace
  - Banky
  - Policie



- **Postupové referencní modely**
  - BPR
  - Procesní implementace SAP R/3
  - Certifikace ISO 9000 s ARIS-Toolset
- **Referencní modely standardního SW**
  - SAP R/3-Analyzer
  - Referencní model Baan Triton
  - Referencní model Strässle
  - Referencní model Ratioplan RP-ASS



Enterprise Management	Strategic Enterprise Management	Business Analytics	Business Intelligence & Decision Support	Accounting	Workforce Planning & Alignment	Regulatory Reporting/FERC
Customer Relationship Management	Marketing		Sales		Service	
Generation	Engineering & Construction		Production	Plant Maintenance	Decommissioning	
Transmission & Distribution	Engineering & Construction		Operations Management	Maintenance & Work Management	Transmission & Distribution Service	
Installation Services	Sales Cycle & Billing		Connection & Installation Management	Service Management	Meter Reading Management	
Energy Service	Sales Cycle		Service Agreement	Special Customer Processes	Retail Billing	
Energy Data Management	Profile Management		Energy Trading	Wholesale Billing	Reconciliation & Settlement	
Revenue Management	Invoicing		Receivables Management		Third Party Settlement	
Business Support	HR Operations Sourcing & Deployment	Procurement	Financial Supply Chain Management	Treasury/ Corporate Finance Management	Fixed Asset Management	Real Estate

Products

Enterprise Management

Strategic Enterprise Management

- Stakeholder Relationship Management (C23, C13)
- Strategy Management (C23, C13)
- Performance Measurement (C23, C13)
- Strategic Planning & Simulation (C23, C13)
- Business Consolidations (C23, C13)

Business Analytics

- Customer Relationship Analytics (C10, C17)
- E-Analytics (C15, C16)
- Supply Chain Analytics (C11, C8)
- Financial Analytics (C1, C13, C25)
- Human Resource Analytics (C3, C14)
- Product Lifecycle Analytics (C12)

Business Intelligence & Decision Support

- Gain Actionable Knowledge (C15)
- Optimize Your Operations - Automate & Track Decisions (C10, C11, C12, C13, C14, C15, C16, C25)
- Empower People - Provide Personalized Information (C15)
- Monitor Performance (C15, C25)
- Plan & Simulate (C25)
- Analyze on the Fly (C15)
- Collaborate on Decisions (C15)
- Collect & Provide Data (C15)
- Manage Knowledge as a Corporate Asset (C15)

Accounting

- Financial Statement (C1)
- General Ledger & Subledgers (C1)
- Revenue & Cost Accounting (C1)
- Order & Project Costing (C1)
- Product & Service Cost Calculation (C1)

Workforce Planning & Alignment

- Workforce Analytics (C3)
- Reporting & Benchmarking (C14)
- Employee Development (C3)
- Learning (C3)
- Employee Performance Measurement (C3)
- Total Reward Management (C3, P245)
- Strategic Alignment (C3, C24)

Regulatory Reporting/FERC

- Audit & Planning (S29
- Simulation (S291)
- Reconciliation (S291)
- Archiving (S291)
- Reporting (S291)

SAP Component Available
SAP Component Available with Future Releases
Future Focus

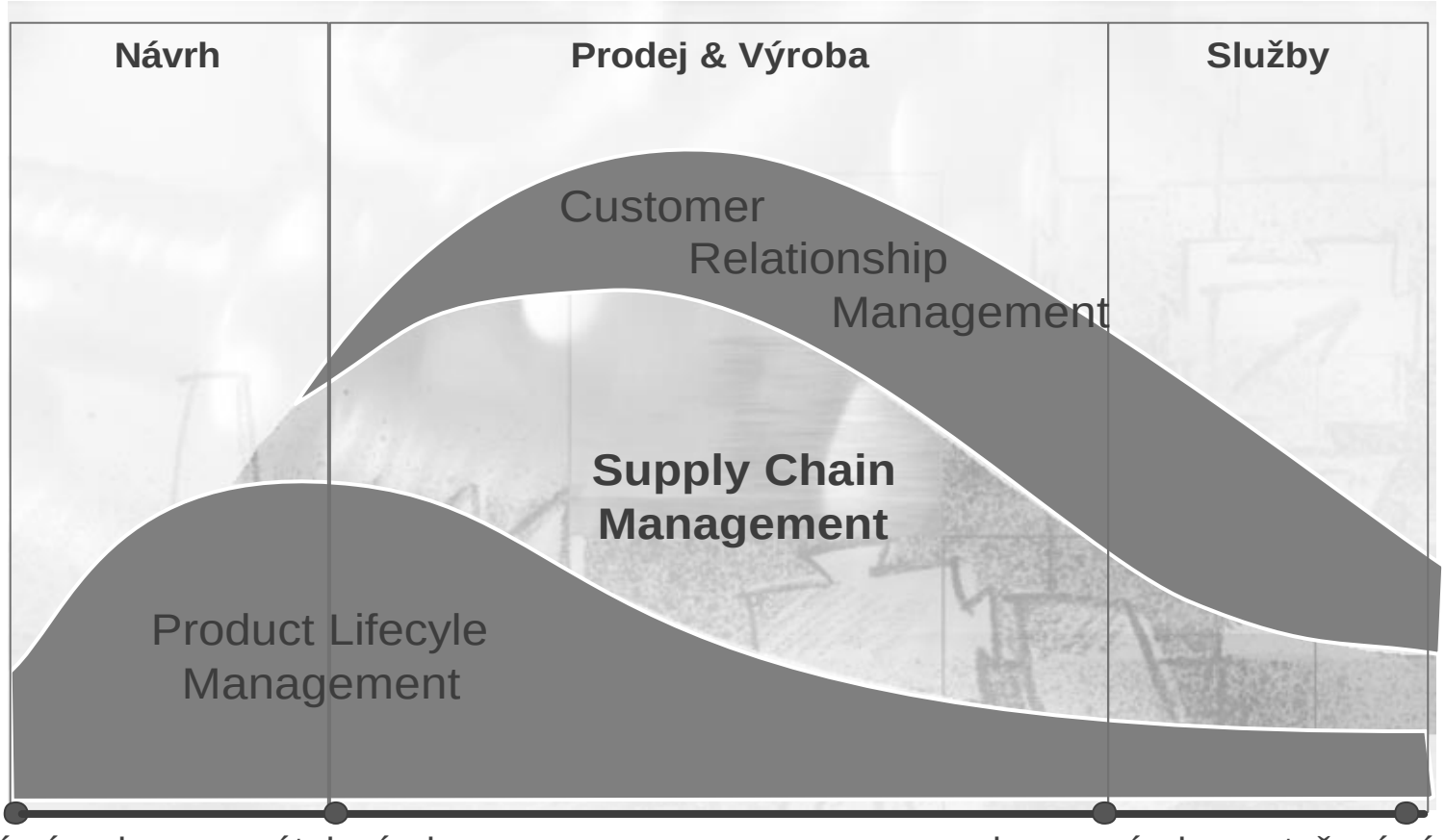
Partner Product Available
Partner Product Available with Future Releases
Collaborative Business Map Available

Sxx SAP Component
Pxx Partner Product

For more information about these products, please see the tables at the end of this presentation.

Please note that this Solution Map, containing proprietary information of SAP AG, reflects SAP's current development intentions, which are subject to change.
Future focus coverage may be provided by SAP or SAP partners.
Check for local availability of all SAP and SAP partner solutions.
© SAP AG 2002

Supply Chain Management

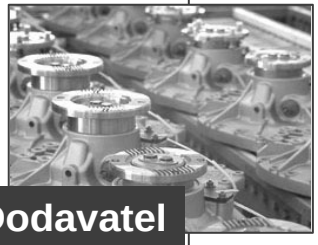


SAPMarkets

COMMERCE ONE.

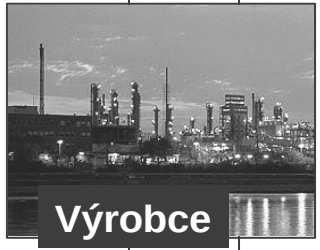
Spolupráce v logistickém retezci

Spolupráce s dodavateli



Dodavatel

- Materiálové požadavky
- Výrobní rozvrhy
- Plány nákupu
- Plány dodávek



Výrobce

Spolupráce se zákazníky



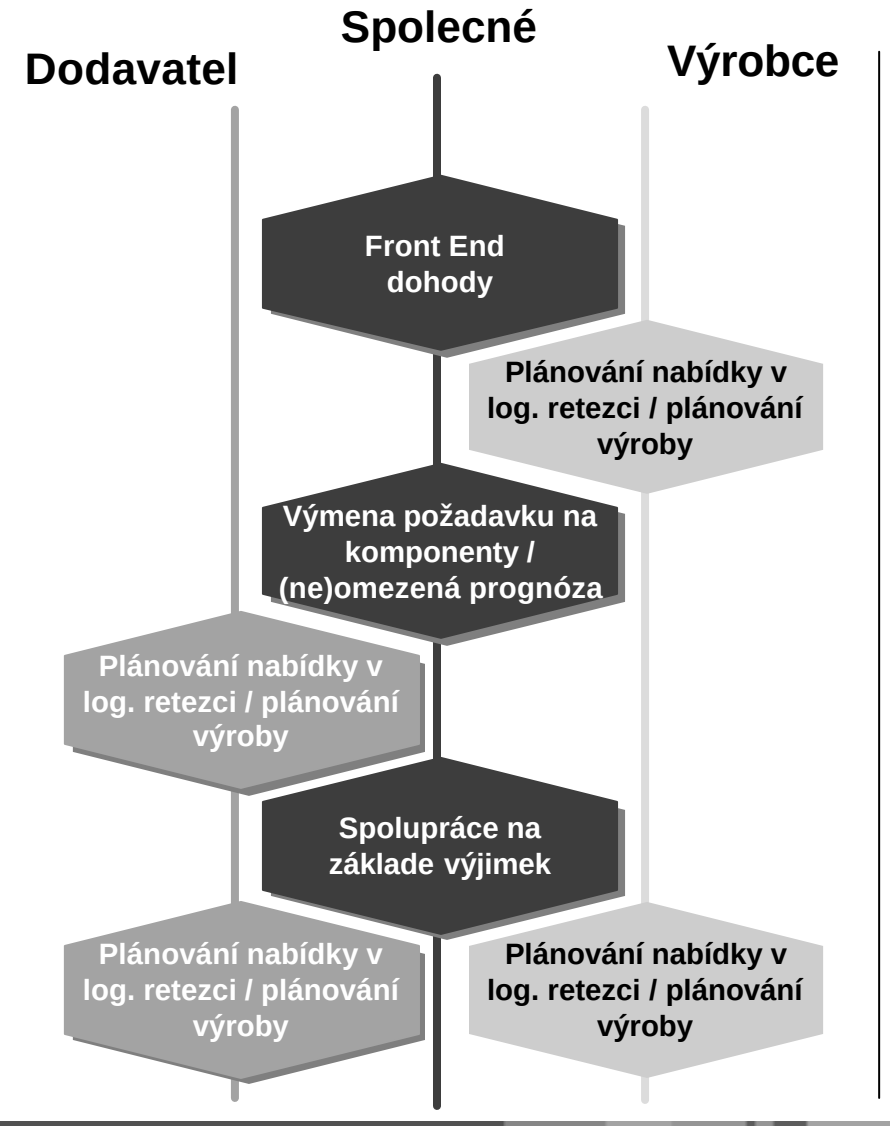
Zákazník

- Prodejní prognózy
- Prognózy zakázek
- Reklama / cena
- Úroven zásob
- Plány dodávek

Optimalizace logistického retezce

Hledání maximální efektivity pri nejkratším cyklu pro zlepšení hodnocení spokojenosti zákazníku

Kolaborativní plánování nabídky



Obchodní prínosy

Lepší prehled

Snížené náklady pri nižších zásobách

Lepší úroven služeb

Vyšší stabilita odbytu

Snazší komunikace se všemi stranami

Obchodní prínosy

Lepší úroven služeb dodavatele

Presnejší nabídka

Snížené náklady pri nižších zásobách

Snazší komunikace se všemi stranami

Postup merení procesu

1. Urcení týmu
2. Identifikace hlavních procesu
3. Stanovení vlastníku a zákazníku procesu, vlastníku metrik
4. Definování vhodných metrik, klícových aktivit procesu
5. Korekce ocekávání vlastníku, managementu a vlastníku procesu
6. Urcení výchozích hodnot metrik
7. Stanovení cílových hodnot
8. Urcení limitních hodnot
9. Definice vah pro jednotlivé procesy a vah pro metriky
10. Promítnutí metrik do motivace pracovníku
11. Snímkování – vyhodnocení snímku
12. „management kokpit“ prístup

