

SAP ERP RJEŠENJA U HRVATSKIM TVRTKAMA

SAP ERP SOLUTIONS IN CROATIAN COMPANIES

Silva Čokolić
Marijana Klaić

Visoka poslovna škola s pravom javnosti
Istarska 23, 52 463 Višnjan, Hrvatska
Tel./Fax: 052/449-500

E-mail: silva.cokolic@gmail.com, marijana.klaic@gmail.com

Sažetak

SAP ERP rješenje omogućuje stjecanje novih tržišnih uvida i brzu prilagodbu tržišnim promjenama, razumijevanje zahtjeva korisnika i odgovor na iste, te uključivanje korisnika, dobavljača i poslovnih partnera u poslovne procese. Povećana produktivnost, bolji uvid u poslovanje i stjecanje potrebne adaptabilnosti za ubrzanje izvršavanja poslovnih strategija čine SAP ERP rješenje najboljim izborom za stjecanje čvrste operative kontrole svih aktivnosti usporedno sa planiranjem i prilagođavanjem tržišnim i tehnološkim promjenama. SAP ERP rješenja implementirana su u brojne hrvatske tvrtke, a obilježavaju ih faktori složenosti kao što su: strategija ekspanzije na nova tržišta, velika regionalna nazočnost (primjerice u javnom sektoru i maloprodaji), te visoka vertikalna integracija hrvatske industrije.

Svrha rada je opis postupka uvođenja SAP ERP rješenja u pojedine hrvatske tvrtke, prednosti koje te tvrtke ostvaruju uvođenjem takvih rješenja te se navode primjeri brojnih uspješnih implementacija SAP ERP-a u Hrvatskoj i ukazuje na važnost ovoga i sličnih rješenja u poslovnoj logistici suvremenog menadžmenta kako na svjetskom tako i na domaćem tržištu.

Ključne riječi: SAP ERP rješenje, poslovni procesi, poslovna strategija, implementacija, integracija

Abstract

SAP ERP solution allows to gain new market insights and adapt quickly to market changes, understanding of user requirements and answer the same, and the inclusion of customers, suppliers and business partners in business processes. Increased productivity, better business insight and acquire the necessary adaptability to accelerate the execution of business strategy consists of SAP ERP solution best choice for gain in tight operational control of all activities along with planning and adapting to market and technological changes. SAP ERP solutions have been implemented in a number of Croatian companies, and is characterized by complex factors such as: a strategy of expansion into new markets, strong regional presence (eg. in the public sector and retail), and high vertical integration of Croatian industry.

The purpose of this paper is a description of the procedure of SAP ERP solutions in some Croatian companies, the benefits that the company achieved by implementing these solutions and presents numerous examples of successful implementation of SAP ERP.

Croatia and points to the importance of this and similar solutions in the business of modern logistics management in order to global and domestic market.

Keywords: SAP ERP solutions, business processes, business strategy, implementation, integration

1. UVOD

Kao tržišni lider u softveru aplikacija poduzeća, SAP pomaže poduzećima svih veličina i djelatnosti da bolje funkcioniraju. Osnovan 1972. godine, SAP (engl. *Systems, Applications and Products in Data Processing*), tj. znači "Sustavi, aplikacije i proizvodi u obradi podataka") ima bogatu povijest inovativnosti i rasta u svojoj grani. Danas SAP ima prodajne i razvojne lokacije u više od 50 država u cijelom svijetu. SAP aplikacije i usluge omogućuju za više od 183 tisuće kupaca u cijelom svijetu profitabilno funkcioniranje, kontinuirano prilagođavanje i održivi rast.

Od backofficea do uprave, od skladišta do izloga, od desktopa do mobilnog uređaja, SAP osposobljuje ljude i organizacije za učinkovitiju suradnju i efektivnije korištenje uvida u poslovanje kako bi ostali ispred konkurencije.

2. SAP U HRVATSKOJ

SAP-ova rješenja projektirana su tako da podržavaju osobitosti svake zemlje u kojoj posluju SAP-ovi korisnici. Time je postignut optimalan spoj globalnog znanja i poslovnih praksi u sprezi sa svim lokalnim potrebama. SAP-ova rješenja projektirana su od prvog koraka imajući u vidu podršku međunarodnoj korporaciji koja posluje diljem svijeta na različitim lokalnim tržištima, a želi imati integrirane poslovne procese preko svih zemalja, trenutno konsolidiran rezultat i kontrolu nad svim segmentima poslovanja.

SAP je prepoznao elemente koji su bitni za lokalna rješenja i razvrstao ih na slijedeći način:

Jezik poslovanja

SAP podržava sve vodeće jezike poslovanja, pa tako i hrvatski. Temelj prevođenja SAP-ovih rješenja je terminološka osnovica na koju se nadograđuju jezični elementi koji predstavljaju interakcije korisnika s računalom. Pitanje jezika i prevođenja je dinamično, s obzirom na razvoj i promjene jezika, kao i potrebu uvođenja nove terminologije diktirane svjetskim tehnološkim i poslovnim trendovima. Za potrebe poslovne korespondencije sa stranim partnerima SAP omogućuje izrade dokumenata i izvješća na svim jezicima (npr. obavijesti, fakture, itd). Stranim revizorima ili partnerima je na jednostavan način omogućeno da na sustavu rade, npr. korištenjem engleskog ili njemačkog jezika, a za to vrijeme hrvatski korisnici na istom sustavu rade na hrvatskom jeziku.

Zajednički zakonodavni propisi

Odnose se na zakonske elemente koji vrijede za većinu ili sve tvrtke. Nemoguće je, a i nepotrebno, u programska rješenja uvrstiti svaki zakon. SAP neovisnim stručnjacima prati skup zajednički primjenjivih zakonskih propisa, te verificira njihovo značenje i praksu provedbe radi izrade i održavanja programskih segmenata za podršku tim elementima poslovanja.

Uobičajena poslovna praksa

Predstavlja široko uvriježen način poslovanja koji nije reguliran zakonskim propisima. Ugradnjom uobičajenih poslovnih praksi u hrvatsku inačicu svojih rješenja SAP izlazi u susret korisnicima podržavajući funkcije i prakse koje su ustaljene na hrvatskom tržištu.

Planiranje i razvoj

Ključni element za lokalnu inačicu rješenja je komunikacija s tržištem i pojedinačnim korisnicima. Ona omogućuje najbolje pristupe za:

1. Planiranje i uvođenje novih inačica rješenja. Nove inačice nastaju praćenjem novih SAP-ovih rješenja.
2. Planiranje poboljšanja ili promjene inačice zbog zakonskih ili jezičnih promjena.

2.1. HrUSKO – Hrvatska udruga SAP korisnika

U Hrvatskoj je 26.05.1999. osnovan forum HrUSKO ili Hrvatska udruga SAP korisnika. Forum je stručni forum Hrvatskog informatičkog zbora (HIZ-a) i radi prema statutu te udruge. Članovi foruma mogu biti pravne osobe, članovi Hrvatskog informatičkog zbora, koji su korisnici SAP informacijskih sustava.

U radu foruma, osim članica, sudjeluju pravne osobe i pojedinci koji imaju bilo kakav interes za poslovnu i stručnu problematiku SAP-a. Od posebnog je interesa suradnja foruma s korporacijom SAP i njezinim predstavnicima, te isporučiteljima proizvoda i usluga vezanih za SAP.

Forum se financira iz sredstava HIZ-a i sponzorstva od strane članica, poslovnih partnera i drugih zainteresiranih pravnih i fizičkih osoba.

Ciljevi foruma su:

- unapređivanje rada u implementiranju i korištenju SAP-a u Hrvatskoj međusobnom razmjenom informacija, organiziranjem predavanja, prezentacija, radionica, grupa za stručne diskusije sl. ;
- doprinos razvoju poslovnog IS konzaltinga, transformacija IS profesionalaca u kompanijama, korisnicima SAP-a u poslovne IS konzultante.;
- poboljšanje ponude na tržištu proizvoda i usluga SAP-a organiziranim nastupom prema dobavljačima, kvalitetnijim iskazivanjem stvarnih potreba postojećih i potencijalnih kupaca SAP-a;
- artikuliranje specifičnih potreba hrvatskog tržišta i unapređenje politike SAP-a prema ovom tržištu;
- unapređenje suradnje sa svim relevantnim isporučiteljima SAP proizvoda i usluga, kako aplikacijskog softvera, konzultantskih usluga, baznog softvera, tako i hardver;
- poduzimanje napora u cilju smanjenja cijena i ostalih troškova implementacije rada sustava u produkciji.
- podizanje svijesti o informacijskim sustavima prvenstveno kao resursima poslovanja od najvećeg značaja;
- promicanje poslovnog pristupa kod primjene SAP-a, utjecaj na unapređenja poslovne izobrazbe s ciljem boljeg korištenja SAP-a;
- doprinos daljnjem razvitku poslovnih aplikacija SAP-a, ostalih aplikacija i integracije poslovnih informacijskih sustava;
- poduzimanje akcija za standardizaciju u poslovanju.

Grafikon 1: Raspodjela članova SAP korisničkih grupa



Izvor: SAP Hrvatska [dostupno na:

<http://www.sap.com/croatia/about/hrvatskainacica/forumkorisnika/index.epx>, pristup 28.05.2012.].

3. USPJEŠNI PRIMJERI SAP-a U HRVATSKOJ

Uvođenjem SAP-a u Hrvatske tvrtke se želi unaprijediti hrvatsku ekonomiju i povećati razinu njene integracije u europske i svjetske tokove, korištenjem najboljih poslovnih praksi i tehnoloških rješenja.

3.1. Podravaka d.d.

Vegeta, Čokolino i Podravka juhe desetljećima su nezaobilazni artikli na stolovima hrvatskih potrošača. Oni su samo dio ponude iz velike košare robnih marki koprivničkog prehrambenog diva, Podravke, poznate i cijenjene i u regiji. Uz hranu i piće, Podravkina tvrtka Belupo jedna je od vodećih farmaceutske tvrtke u Hrvatskoj. Proizvodnja u tri europske zemlje, prisutnost u 25 zemalja na četiri kontinenta i 6800 zaposlenih, svakodnevni su izazovi upravi i menadžerima u dnevnom donošenju odluka. SAP ERP sustav nametnuo se kao rješenje svojom cjelovitosti i funkcionalnostima.

Proces restrukturiranja, prehrambeni div započeo je krajem 90-ih godina prošloga stoljeća, kada je, kao jedan od četiri ključna projekta restrukturiranja, odlučeno da se uvede ERP sustav. U kratkom vremenu trebalo je testirati i implementirati cjelovito ERP rješenje u šest tvrtki: Podravka, Belupo, Danica (<http://www.poslovna.hr/lite/danica/142216/subjekti.aspx>), Poni trgovina (<http://www.poslovna.hr/lite/poni-trgovina/165412/subjekti.aspx>), Koprivnička tiskarnica (http://www.burza.hr/poslovni_subjekti/subjekt/87680/?PHPSESSID) i Podravka Inženjering (<http://www.wlw.hr/hr/CompanyInfo/0051352834/podravka-inzenjering-doo.aspx>).

Tablica 1. Kratak pregled uvođenja SAP ERP rješenja u tvrtki Podravka

SAP ERP poslovna rješenja, odabrana su kao potpora strategiji rasta kompanije i standardiziranja poslovnih procesa.	Zašto SAP ERP? Cjelovit i dinamičan poslovni sustav, podupire specifičnosti prehrambene i farmaceutske industrije, lako se integrira u postojeću informatičku strukturu, lokalni partner.
Web stranica: www.podravka.hr	Partner u implementaciji: b4b
Ključni izazovi: zemljopisna raspršenost, industrijska raznolikost, standardiziranje poslovnih procesa, integracija aplikacija u postojeću informatičku strukturu.	Ključne koristi: poboljšanje upravljanja poslovnim procesima i resursima, brzo i točno izvješćivanje, veća sposobnost nadzora proizvodnje i troškova.
Ciljevi projekta: omogućiti bolji nadzor poslovanja, olakšati donošenje odluka u realnom vremenu, uspostaviti standardne poslovne procese, poboljšati upravljanje poslovnim procesima i resursima, implementirati dinamični poslovni sustav koji obuhvaća aktualne i buduće potrebe poslovanja.	Baza podataka: Oracle
Rješenja i usluge: SAP ERP	Hardware: HewlettPackard
Naglasak implementacije: kratak rok implementacije u šest tvrtki.	Operativni sustav: MS Windows NT

Izvor: http://www.sap.com/croatia/campaigns/2009/PODRAVKA_SAP_Customer_Success_Story_HR.pdf [pristup 24.06.2012.].

Cjelovitost rješenja, niz funkcionalnostii brzina implementacije potvrđeni su u praksi već u prvoj godini njegove implementacije. U svibnju 1999. godine, jedanaest mjeseci od prvog sastanka užeg tima zaduženog za uvođenje SAP ERP rješenja, predvođenog Miroslavom Repićem i Zdravkom Šestakom, u prve tri tvrtke, Danica, Koprivnička tiskarnica i Podravka Inženjering, završeno je testiranje, implementacija i zaživjelo je pet modula: FI (Financije), CO (Kontroling), MM (Upravljanje materijalima), SD (Prodaja i distribucija) i PP (Proizvodnja). Do kraja 1999. godine, svih šest tvrtki bilo je uključeno u jedinstveni sustav.

Izazov nije bio samo u zemljopisnoj i industrijskoj raznolikosti, već i u činjenici da se Vegeta, univerzalni dodatak jelima, poznat u cijelome svijetu, nalazi na policama trgovačkih centara u više od 30 zemalja, a samo je jedan u nizu proizvoda Podravke. Vegeta sadrži više od 20 sastojaka, a za svaki od njih u SAP-u postoji zapis ulaska u proizvodnju, opis cijelog poslovnog procesa i, naposljetku, distribucije. Uz to, Vegeta ima nekoliko različitih gramatura, receptura i pakiranja, ovisno o zemlji u kojoj se prodaje. Svi ti podaci uneseni su u SAP kao poslovni proces. A Vegeta je samo jedan od niza proizvoda iz palete robnih marki, te prehrambenih i farmaceutskih proizvoda Podravke i njezinih tvrtki.

Odluke Uprave Podravke danas su, zahvaljujući uvidu u poslovanje svih sektora i cjelokupni proizvodni i poslovni proces, temeljene na podacima koji odražavaju realno, trenutno poslovanje i mogućnosti. Od početka uvođenja SAP ERP sustava, u Podravki je završeno nekoliko desetaka novih projekata: nadogradnja inicijalno implementiranih funkcionalnosti, implementacija novih funkcionalnosti, tehnička nadogradnja sustava, implementacija sustava u nove Podravkine tvrtke izvan Hrvatske, i drugi.

3.2. Večernji list

Kao dio medijske grupacije Styria (<http://www.styria.com/hr/styria/>) sa sjedištem u Austriji, Večernji list vodeći je dnevni list u Hrvatskoj te uživa ugled zbog kritičnoga, kvalitetnog novinarstva. Poduzeće ima 270 stalno zaposlenih, od kojih otprilike 175 njih doprinosi sadržaju lista. List također koristi usluge oko 400 honorarnih novinara i fotoreportera.

Gradacija sadržaja koji proizvode honorarci rutinska je zadaća u Večernjemu listu, u sklopu koje urednici određuju honorar za svaki članak ili fotografiju koji se objave. U prošlosti to je bio mučan postupak u kojemu su se lako događale pogreške. Tri stalno zaposlena djelatnika donosila su ispile urednicima koji su onda upisivali honorare za slike i članke. Novine – oko 300 svaki dan – tada bi se pokupile, te bi se rukom ispisani iznosi ručno upisivali u tablicu. Ne samo da je taj postupak oduzimao puno vremena, nego nije bio ni transparentan. Budući da urednici nisu ni na koji način mogli nadzirati svoj proračun, kod mjesečnih isplata često bi se ispostavio neplanirani premašaj izdataka. Zbog toga su se honorari morali dodatno usklađivati – i opet, dakako, ručno.

Večernji list odlučio je izraditi aplikaciju za vađenje članaka i fotografija iz njegova sustava uredništava, distribuciju istih elektroničkim putem odgovornim urednicima na gradaciju, te upload podataka o honoraru u SAP-ov softver poduzeća. Za instalaciju te nove aplikacije za gradaciju sadržaja, Večernji list odabrao je platformu SAPNetWeaver™ i njezine komponente SAP Web Application Server (SAP Web AS) i SAP Enterprise Portal (SAP EP). SAP EP omogućava jednostavan pristup podacima, a SAP Web AS jednostavna je infrastruktura za izradu i korištenje poslovnih aplikacija.

Nakon pokretanja projekta u siječnju 2004., SAP je instalirao SAP EP i SAP Web AS za nekoliko dana. Večernji list je zatim surađivao s instalacijskim partnerima S&T Hermes Plus i OptimIT u izradi, isprobavanju i puštanju u rad nove aplikacije. Stručni savjeti SAP Consultinga osigurali su brzo i učinkovito rješavanje tehničkih pitanja vezanih za SAP Web AS. Zahvaljujući bliskoj suradnjivih tih partnera, novo rješenje pušteno je u rad u planiranome roku potkraj travnja 2004.

Večernji list sada razmatra instalaciju SAP EP za cijelo poduzeće radi omogućavanja samoposlužnog pristupa raznim servisima. Mogu se uvesti i dodatne portalne funkcije, poput upravljanja fondom znanja i dokumentacijom. S rješenjem SAP Web AS, list je dobio pouzdanu platformu za razvitak i primjenu drugih robusnih aplikacija.

3.3. Pliva Hrvatska

Pliva koristi mySAP™ CRM za novi model poslovanja koji zahtijeva racionalizaciju prodajnih procesa i dublje poznavanje korisnika. S 85-godišnjim iskustvom i više od 380 patenata, Pliva Hrvatska d.o.o. sa sjedištem u Zagrebu ponos je hrvatske farmaceutske industrije. No, model poslovanja tvrtke se mijenja – od otkrivanja i razvijanja farmaceutskih proizvoda za tržišne niše do proizvodnje i distribucije generika. Tvrtka majka Plivad.d. odabrala je rješenje mySAP™ Customer Relationship Management (*my SAP CRM*) za povećanje učinkovitosti svojega prodajnog osoblja s 1.000 pripadnika u više od 30 zemalja, radi posluživanja toga novoga sektora.

U sklopu promjene poslovnog težišta Pliva je reorganizirala svoj ustroj oko četiri skupine proizvoda, kao i svoje prodajno osoblje sa zaduženjima koja obuhvaćaju više proizvodnih linija. Pliva je također povećala broj prodajnih zastupstava i promoviranih

proizvoda. No, sustav za upravljanje odnosima s kupcima, koji je bio najbolji te vrste, nije mogao držati korak.

Pliva Hrvatska prva je Plivina poslovna jedinica koja je implementirala *mySAP CRM*, i to za manje od šest mjeseci u svojih 65 prodajnih zastupstava te organizaciji prodaje i plasmana. Pliva je blisko surađivala s implementacijskim partnerom Maihirom radi brže instalacije, koristeći rješenje te tvrtke namijenjeno srednje velikim tvrtkama: *CRM to Go for the Pharmaceutical Industry*, koje se temelji na softveru *mySAP CRM*. Maihiro, partner tvrtke SAP® specijaliziran za softver za upravljanje odnosima s kupcima, uklapa predkonfigurirane poslovne procese i metodologiju instalacije u predložak *CRM to Go* radi ubrzanja implementacije.

Plivin interni informatički odjel preporučio je *mySAP CRM* kao najbolje rješenje, naglašavajući njegovu integraciju s postojećim softverom SAP R/3® (to je funkcija koja se sada nalazi u sklopu rješenja *mySAP ERP*) i komponentom *SAP Business Information Warehouse (SAP BW)*. Pliva će iskoristiti tu integraciju i generirati naprednu analitiku svojega poslovanja. Na primjer, u upravljanju proračunom SAP-ova funkcija prikupljanja poslovnih podataka pomoći će tvrtki da uspoređuje ostvareno s planom. Pliva će također koristiti SAP BW za importiranje podataka eksternog istraživanja tržišta, kao što su informacije o ljekarnama, i obrazaca postupanja liječnika u izdavanju recepata. Ta će analitika pomoći tvrtki u uspoređivanju ulaganja u odnosu na povrate.

Plivino prodajno osoblje koristi paket rješenja *SAP Mobile Sales* za upravljanje odnosima s kupcima na tablet PC-jima radi stalnoga pregleda kupaca, proizvoda, konkurenata, prodajnih aktivnosti te podudarnih aktivnosti i kampanja koje poduzimaju kolege na njihovu području. U uredskom poslovanju mogu se pratiti sve aktivnosti prodajnog osoblja – kakvo je stanje toga dana, što je predviđeno učiniti u budućnosti. Izvješćivanje će težište poslovne analitike staviti na učinkovitost prodajnog osoblja – koliko kupaca, posjeta i aktivnosti po svakom zastupniku – i financijsku metriku poput ulaganja, troškova i profitabilnosti po prodajnom zastupstvu, skupini proizvoda i kupcu.

3.4. Consule

Consule d.o.o. želi postati najveća globalna hrvatska tvrtka s lokalnim vrijednostima u svojoj djelatnosti. Da bi to postigli, planiraju i provode razne aktivnosti u kojima SAP-ova poslovna rješenja imaju ključnu ulogu.

Consule d.o.o. jedan je od vodećih regionalnih distributera odjeće, obuće i drugih modnih dodataka vrhunskih svjetskih brandova kao što su: Lacoste, Calvin Klein), Speedo, Boxfresh, Cacharel, JuicyCouture i Twenty & Twelve by Sienna Miller. Uz to, s ponosom najavljuju kako su upravo oni zaslužni za skorašnji povratak talijanskog sportskog branda Ellesse. Istovremeno, tvrtka ima razvijenu mrežu vlastitih maloprodajnih trgovina. Svi navedeni brandovi u svijesti potrošača imaju obilježje dostupnog luksuza: kvalitetu, ljepotu, posebnost, funkcionalnost, pozitivni imidž, selektivnost i dobro pozicioniranje na tržištu. Na takav način u Consule d.o.o. gledaju i na implementirano SAP rješenje.

Tablica 2 . Kratak pregled uvođenja SAP ERP rješenja u tvrtki Consule

SAP ERP poslovna rješenja odabrana su kao potpora strategiji rasta tvrtke i standardiziranju poslovnih procesa.	Ključne koristi: poboljšanje upravljanja poslovnim procesima i resursima, veća sposobnost nadzora distribucije i troškova.
Web stranica: www.consule.com	Naglasak implementacije: kratak rok implementacije.
Ključni izazovi: mali tim zadužen za projekt implementacije.	Baza podataka: MS SQL
Ciljevi projekta: ujednačavanje poslovnih procesa s dobavljačima, automatizacija poslovnih procesa, poboljšanje upravljanja poslovnim procesima i resursima, povećanje zadovoljstva korisnika.	Zašto SAP ERP? Cjelovitost i dinamičnost poslovnog sustava, stabilnost, iskustvo, praćenje i usmjeravanje poslovnog razvoja, imidž.
Rješenja i usluge: SAP ERP	Hardware: IBM
Partner u implementaciji: SAP AG	Operativni sustav: MS Windows NT

Izvor: http://www.sap.com/croatia/campaigns/2009/CONSULE_SAP_CustomerSuccessStory_HR_web.pdf [24.06.2012.].

Godine 2004. revizori tvrtke Deloitte&Touche, uvidom u rad Consule d.o.o., zaključili su da su njezino poslovanje i planovi rasta prerasli okvire tadašnjeg sustava za vođenje poslovanja. Premda se po prihodima i broju zaposlenih Consule uvrštava u srednje velike tvrtke, godišnji rast i zahtjevnost poslovanja učinili su je kandidatom za SAP ERP sustav kakav se uvodi u velike tvrtke.

Consule je odabrao, uz SAP ERP, uvesti i *SAP Retail Store*, kao i lokaliziranu varijantu SAP POS rješenja. Za implementaciju SAP rješenja, Consule je angažirao konzultantsku tvrtku Deloitte&ToucheTomatsu. Zaposlenici Consule izuzetno su se angažirali na projektu. S vremenom se pokazalo da je potrebna jača uključenost matične kompanije SAPAG iz Njemačke, uz čiju značajnu podršku je i dovršena implementacija. Implementacija se provodila tijekom 2005. godine. SAP je uveden u središte tvrtke i na maloprodajna mjesta širom Hrvatske, a vrijednost posla iznosila je oko pola milijuna eura.

Dubravko Mojsinović, odgovoran za poslovne procese i IT u Consule d.o.o., navodi da je svaki početak s novim softverom težak i da je potrebno vrijeme za prilagodbu. Godine 2006., korisnici su se htjeli vratiti na stari sustav, 2007. godine prihvatili su SAP, a 2008. godine sami su počeli postavljati zahtjeve za proširenjem funkcionalnosti SAP-a.

3.5. Elka Kabeli

Zadržati proizvodne troškove na niskoj razini – ali bez kompromisa glede kvalitete. Proizvođači u izrazito kompetitivnoj djelatnosti proizvodnje kablova suočavaju se s tim naizgled nemogućim izazovom u upravljanju proizvodnim i poslovnim procesima. Kad se organizacija suoči s konstantnim dinamičnim razvitkom, može joj biti čak i teže utvrditi koji je najučinkovitiji proces. ELKA kabeli d.o.o. – vodeći proizvođač kabela u istočnoj Europi – poznaje taj izazov.

Tvrtka sa sjedištem u Zagrebu u Hrvatskoj proizvodi i plasira žice i kablove, među kojima su telekomunikacijski kablovi, optički kablovi, mrežni kablovi za LAN uzemljeni kablovi za dalekovode s integriranom telekomunikacijskom funkcijom, vatrootporni kablovi i brodski kablovi bez halogena, kao i kablovi za petrokemijsku industriju. Od 1927. tvrtka je kreirala proizvode visoke kvalitete uz stalno širenje na nova tržišta. S paketom rješenja SAP for Mill Products tvrtka ELKA kabeli našla je načina da nastavi

svoju strategiju ekspanzije kreiranjem standardizirane i učinkovite poslovne i proizvodne prakse.

Svake su godine u ELKA kabelima uočavali da im veći dio plasmana odlazi u zapadnu Europu i na netradicionalna tržišta poput petrokemije. Tvrtka je trebala definirati i standardizirati svoje proizvodne i poslovne procese na temelju globalnih poslovnih procesa radi nastavljanja toga trenda. Nakon ocjene tri rješenja, u ELKA kabelima su zaključili da rješenja *SAP for Mill Products* najcjelovitije zadovoljavaju njihove sadašnje i buduće proizvode.

Tvrtka ELKA kabeli oslonila se na stručnost 20 konzultanata tvrtke b4b – jednoga od vodećih SAP-ovih partnera u Hrvatskoj – u osiguravanju uspješne implementacije. Radeći zajedno s više od 60 zaposlenika tvrtke ELKA kabeli, ti su konzultanti pomagali u istodobnoj implementaciji područja logistike i financija te su integrirali te funkcije unutar informatičke infrastrukture. SAP for Mill Products daje tvrtki ELKA kabeli stvarnu kontrolu nad materijalima i troškovima vezanima za izradu proizvoda, s točno prilagođenim oblicima izvješća. Tvrtka ELKA kabeli također dobiva ključne podatke za utvrđivanje načina na koji može iskorijeniti neučinkovitost i nepotrebne troškove u procesu plasmana i distribucije.

Tvrtka ELKA kabeli drastično je izmijenila protok informacija korištenjem rješenja SAP for Mill Products. Prije implementacije, dokumenti za naloge, prodajne upite, reklamacije, priopćenja o kvaliteti, certifikate i servisne naloge kreirali su se i slali elektroničkom poštom. Sada se kreiraju u softveru *SAP for Mill Products* te su dostupni odgovarajućim zaposlenicima. Uz to, podaci bitni za proizvodnju dostupni su unutar rješenja. Planiranje proizvodnje sada se obavlja u sklopu rješenja *SAP for Mill Products*, te svi sudionici mogu vidjeti rezultate. Nadležno osoblje može pratiti dostupnost i stanje materijala i poluproizvoda potrebnih za radne naloge. Radnici postrojenja potvrđuju radne naloge optičkim čitačem svjetlosnog koda. Kontrola unosa također se bilježi u sustavu. Bržim pristupom poslovnim podacima proizvodni je proces postao učinkovitijim.

4. ZAKLJUČAK

SAP rješenja i usluge poduzećima pružaju najlakši način za holističko upravljanje održivim operacijama i za postizanje novih razina izvrsnosti poslovnih procesa. SAP je jedini tehnološki dobavljač koji:

- nudi rješenja za održivost specifična za industrijsku granu koja se mogu integrirati kroz cijelo poduzeće.
- omogućuje vidljivost podataka u jednom izvoru, točno i brzo izvješćivanje i lakšu sveukupnu usklađenost – bez obzira na to da li se upravlja ljudima, emisijama, proizvodima ili materijalima.
- isporučuje mogućnosti održivosti koje je moguće ugraditi u sve analitičke i operativne procese.

U svih pet primjera hrvatskih tvrtki navodi se kako su SAP ERP poslovna rješenja odabrana kao potpora strategiji rasta tvrtke i standardiziranju poslovnih procesa. Kao ciljevi projekta navode se slijedeći:

- ujednačavanje poslovnih procesa s dobavljačima,
- automatizacija poslovnih procesa,
- poboljšanje upravljanja poslovnim procesima i resursima,
- povećanje zadovoljstva korisnika,

- omogućavanje boljeg nadzora poslovanja,
- olakšavanje donošenja odluka u realnom vremenu,
- uspostavljenje standardnih poslovnih procesa,
- implementiranje dinamičnog poslovnog sustava koji obuhvaća aktualne i buduće potrebe poslovanja.

Ključne koristi SAP ERP sustava su poboljšanje upravljanja poslovnim procesima i resursima, brzo i točno izvješćivanje te veća sposobnost nadzora proizvodnje i troškova.

LITERATURA I IZVORI PODATAKA

1. Consule [dostupno na: http://www.consule.com/html/hr/words_from_the_ceo.html, pristup 10.06.2012.].
2. Elka kabeli [dostupno na: <http://www.elka.hr/>, pristup 24.06.2012.].
3. Pliva Hrvatska [dostupno na: <http://www.pliva.hr/>, pristup 12.06.2012.].
4. Podravka [dostupno na: <http://www.podravka.hr/>, pristup 24.06.2012.].
5. Raspodjela korisnika SAP korisničkih grupa [dostupno na: <http://www.sap.com/croatia/about/hrvatskainacica/forumkorisnika/index.epx>, pristup 28.05.2012.].
6. SAP Hrvatska [dostupno na: <http://www.sap.com/croatia/index.epx>, pristup 24.06.2012.].
7. SAP Hrvatska: Priča o uspjehu SAP-ova korisnika – Podravka d.d.[dostupno na: http://www.sap.com/croatia/campaigns/2009/PODRAVKA_SAP_Customer_Success_Story_HR.pdf, pristup 24.06.2012.].
8. SAP Hrvatska: SAP Customer Success Story [dostupno na: http://www.sap.com/croatia/solutions/netweaver/VL_Success_Story-hr.pdf, pristup 22.06.2012.].
9. SAP Hrvatska: Priča o uspjehu SAP-ova korisnika Farmaceutika [dostupno na: http://www.sap.com/croatia/solutions/business-suite/crm/PLIVA_SAP_Customer_Success_Story_HR.pdf, pristup 12.06.2012.].
10. SAP Hrvatska: Priča o uspjehu SAP-ova korisnika – Consule d.o.o. [dostupno na: http://www.sap.com/croatia/campaigns/2009/CONSULE_SAP_CustomerSuccessStory_HR_web.pdf, pristup 10.06.2012.].
11. SAP Hrvatska: Priča o uspjehu SAP-ova korisnika/Tvornički proizvodi – izrada kablova [dostupno na: http://www.sap.com/croatia/solutions/business-suite/erp/ELKA_SAP_Customer_Success_Story_HR.pdf, pristup 24.06.2012.].
12. Styria [dostupno na: <http://www.styria.com/hr/styria/>, pristup 24.06.2012.].
13. Večernji list [dostupno na: <http://www.vecernji.hr/>, pristup 22.06.2012.].