

ATLANTIC GRUPA

SAP outsourcing suradnja s tvrtkom S&T Hrvatska

03. studeni 2011.

Igor Velimirović, IT direktor
igor.velimirovic@atlanticgrupa.com



ATLANTIC
GRUPA

Sadržaj prezentacije

- Kratko o Atlantic Grupi
- Povijest SAP rješenja u AG-u i potrebe za vanjskim partnerom
- Postavke i iskustva suradnje s tvrtkom S&T
- Preostali strateški izazovi

ATLANTIC GRUPA: PET DIVIZIJA U FUNKCIJI DINAMIČNOG POSLOVANJA



ATLANTIC
GRUPA

Divizija Distribucija

Vlastiti brandovi
Principalski brandovi

Divizija Zdravlje i njega

Vitaminski napitci i čajevi
Kozmetika i osobna njega
Dječja hrana

Divizija Sportska i aktivna prehrana

Sportska i aktivna
prehrana

Divizija Pharma

VMS
OTC
Ljekarnički lanac
Dječja hrana

Divizija Droga Kolinska

Kava
Snack
Namazi
Piće



SYNERGIES

KOMPANIJE I PREDSTAVNIŠTVA



- kompanije i predstavništva u 11 zemalja
- prisutnost na 30 tržišta
- 4.300 zaposlenih
- prodaja u 2010 godini* 4,5 mil kn

* pro-forma konsolidacija sa Droga Kolinskom

VLASTITI BRANDOVI ATLANTIC GRUPE

barcaffé

grand
K A F A

Starke

MULTIPOWER[®]
SPORTSFOOD

Smoki

Karadorde



TEMPEL

ARGETA[®]

Bananas

Donat^{Mg}

Cockta

 DIETPHARM
Najlepše želje

TIHA

NAPOLITANKE

MultiVita

CEDEVITA
GO!

CEDEVITA

CHAMP
SPORTS
LIME

farmacia⁺

 FIDIFARM

 ROSAL

MULTABEN

Prima

MELEM[®]

Bebi

naturavita 

MegaSlim

Montana⁺



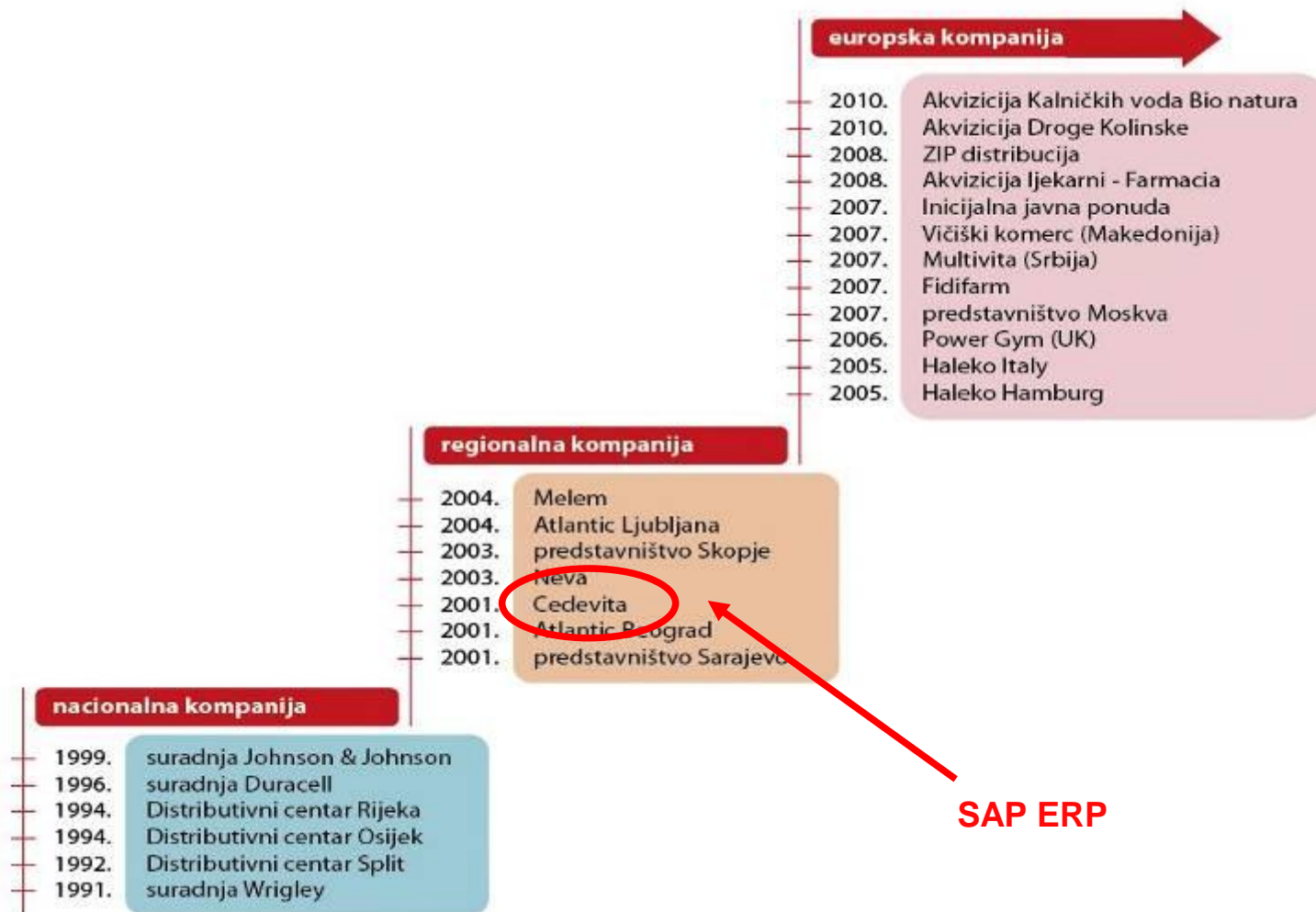
UN1QUE

PRINCIPALSKE ROBNE MARKE



VLASTITE ROBNE MARKE

SAP ERP RJEŠENJE U ATLANTICU



POČETNO STANJE NAKON AKVIZICIJE CEDEVITE

- Preuzeta je kompanija sa svim IT rješenjima, ali zadržana podrška IT tima Plive u SAP segmentu
- Sretna okolnost je da Pliva tada formira vlastitu tvrtku za pružanje IT usluga interno ali i na tržištu, pa je realiziran ugovorni odnos s tadašnjim GBS IT-jem kao outsource partnerom
- Informatika AG-a je preuzela segmente osnovne informatičke podrške, a GBS IT je nastavio pružati sve usluge potrebne uz razvoj, implementaciju i održavanje SAP poslovnog rješenja

ULAZAK NOVOG PARTNERA S&T

- Iako je *outsource* model odabran manje-više inercijom, odnosno preuzimanjem tadašnjeg organizacijskog modela unutar Plive i mogućnosti tvrtke GBS-IT, vrlo brzo se pokazalo da je model za Cedevitu kao jednu od kompanija unutar AG-a (i tada jedinu na SAP-u) opravdan
- Prestankom rada tvrtke GBS-IT na tržištu (kraj 2007.) bilo je potrebno naći novog partnera; od potencijalnih dobavljača u tom trenutku se S&T javlja kao ponuđač cijelog spektra usluga koje su bile potrebne (usluge data centra, hardversko i sistemsko održavanje, mrežna infrastruktura i SAP konzultantske usluge) koji usluge za AG-u osigurava i danas

OUTSOURCE KAO STRATEGIJA

- AG ima isustva s *outsource*-om SAP rješenja od 2001. godine, a surađivao je s dva partnera u tom razdoblju: 2001-2007 GBS-IT, 2007-danas S&T
- Temeljni razlog korištenja *outsource* modela jest i danas isti kao i 2001: manji troškovi u usporedbi s troškovima eventualnog vlastitog tima uz pretpostavku istog nivoa SAP usluga

OPIS DANAŠNJEG MODELA AG – S&T

- Ugrubo, radi se o dvije grupe usluga: SAP konzultantske usluge, te infrastrukturne usluge data centra s pripadajućim poslovima vezanim za podršku SAP rješenju (mrežna infrastruktura, hardversko i sistemsko održavanje, osnovno održavanje SAP rješenja)
- Na strani AG-a cijelim SAP rješenjem s poslovnog aspekta upravlja jedna osoba, dok je za potrebe infrastrukture potreban samo povremeni angažman informatike AG-a (tipično u slučaju lokalnih mrežnih problema ili problema na strani klijenata)

OUTSOURCE MODEL OPĆENITO

Osim manjih troškova, motiv za *outsource* model u nekom segmentu IT usluga može biti:

- Raspoloživost stručne radne snage na tržištu u usporedbi s vremenom i troškom potrebnim da se razvije vlastiti tim
- Prilagodba strukture troškova potrebama kompanije (investicija vs. trošak, porezni razlozi,...)
- Brzina reakcije na tržišne i druge poslovne okolnosti
- Pristup najboljim rješenjima iz prakse, itd.

Lista potencijalnih rizika je također velika, iskazana kroz pitanja može biti:

- Koliko brzo i kvalitetno upravljate svojim poslovnim rješenjem, procesima, ...dakle "core" poslovanjem?
- Da li je partner dovoljno stručan, u usporedbi s lokalnim tržištem?
- Postoji li više opcija ili barem brza alternativa odabira partnera (ovisnost o jednom partneru)?
- Kolika je ekspertiza *outsource* partnera u dijelu vašeg konkretnog modela i specifičnosti poslovanja?

OUTSOURCE MODEL OPĆENITO (2)

- Ključni problem je jednostavan: Kvaliteta usluge vs. Troškovi, pri čemu su motivi dobavljača i naručitelja *outsource* usluge naravno suprotni, pa je potreban oprez u definiranju i kontroli istih.
- Kvalitetu usluge se može mjeriti!
 - Ugovorom definirani SLA parametri (brzina reakcije, brzina rješenja problema, raspoloživost sustava, brzina rada aplikacije...), koji moraju biti mjerljivi i u praksi mjereni!
 - Problem je kako mjeriti: stručnost partnera, kvalitetu implementiranih rješenja, da li su implementirana rješenja odabrana optimalno prema poslovnom modelu i zahtjevima naručitelja, ...
 - Dobra metoda: provjera zadovoljstva poslovnih korisnika koji moraju dobiti kvalitetnu potporu na način da im element IT sustava koji je *outsource*-an nije prepreka u realizaciji odabrane poslovne strategije i operativnom provođenju iste
- Troškovi:
 - Mogu se provjeriti na tržištu usporedbom s potencijalnim drugim dobavljačima
 - Dobro je povremeno (godišnje?) ponoviti ponoviti i vježbu analize troška u modelu vlastitog tima

NOVI MOMENTI I IZAZOVI

Akvizicijom Droga Kolinske u sustav AG-a ušlo je još kompanija sa SAP rješenjem, koje više nije izolirano rješenje implementirano na jedno segmentu kompanija, već rješenje implementirano u značajnom dijelu kompanija unutar Grupe:

- Dugoročno, razvoj SAP rješenja za AG više nije operativno već strateško pitanje, te je dakle potrebno u većoj mjeri interno upravljati smjerom razvoja i nadogradnje SAP rješenja prema rastućim i stalno novim potrebama poslovanja
- SAP više za AG nije lokalno prisutno rješenje, već rješenje koje se koristi regionalno, što problemu upravljanja SAP sustavom daje novu dimenziju

Modeli ugovornog odnosa danas moraju biti prilagodljiviji poslovnim potrebama, tržišnim okolnostima, novim tehnološkim zaokretima, stoga je potrebno prema *oursource* partneru:

- Postojeći odnos stalno pratiti, kontrolirati i unapređivati
- Povremenim redizajnom odnosa spriječiti stanje monopola ili prevelikog utjecaja na poslovnu politiku naručitelja *oursource*-anih usluga

Pitanja?

Hvala na pažnji!

igor.velimirovic@atlanticgrupa.com