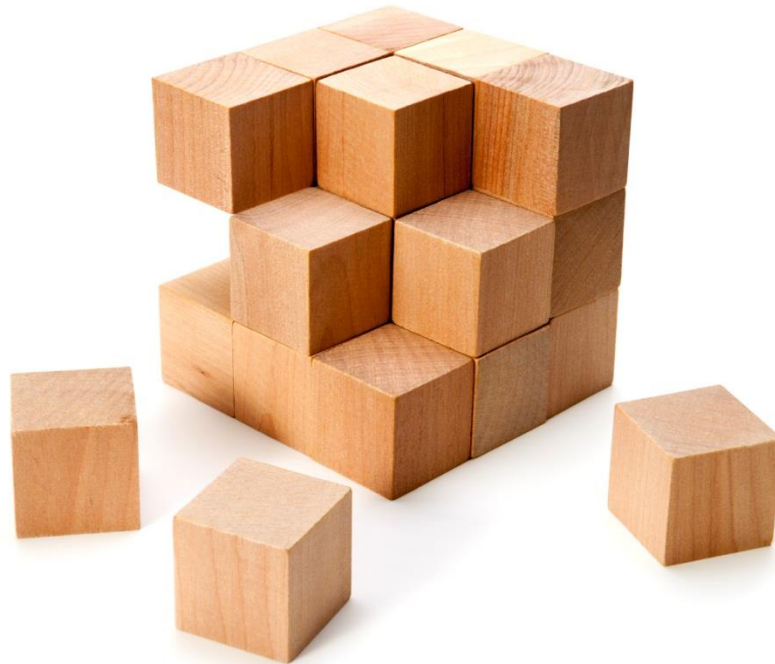


Wyzwania wdrożeń narzędzi sourcingowych

Przeгляд różnic: ERP vs Portale vs Sieci



High performance. Delivered.



consulting | technology | outsourcing

▪ Systemy ERP



▪ Portale zakupowe



▪ Sieci zakupowe

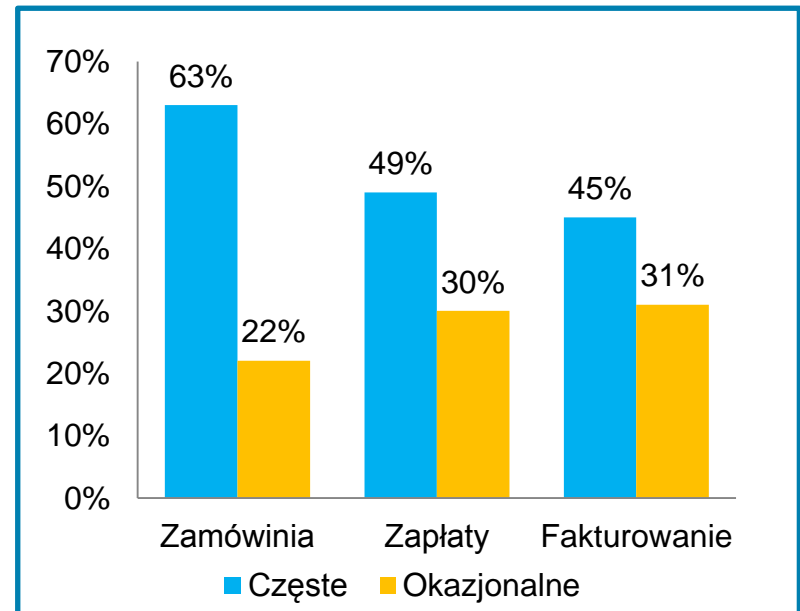


Czy akceptujemy innowacje ?

Denial of Technology... The "nimby" people.



Wykorzystanie Sieci* w Zakupach



*Sieci w rozumieniu systemów IT opartych o rozproszone środowisko danych i wielu uczestników o różnych rolach, nie dotyczy rozwiązań kierunkowych tj. EDI

Innowacyjność rozwiązań sieciowych opiera się o nowe modele operacyjne i wymaga uwagi IT ale zarówno i biznesu

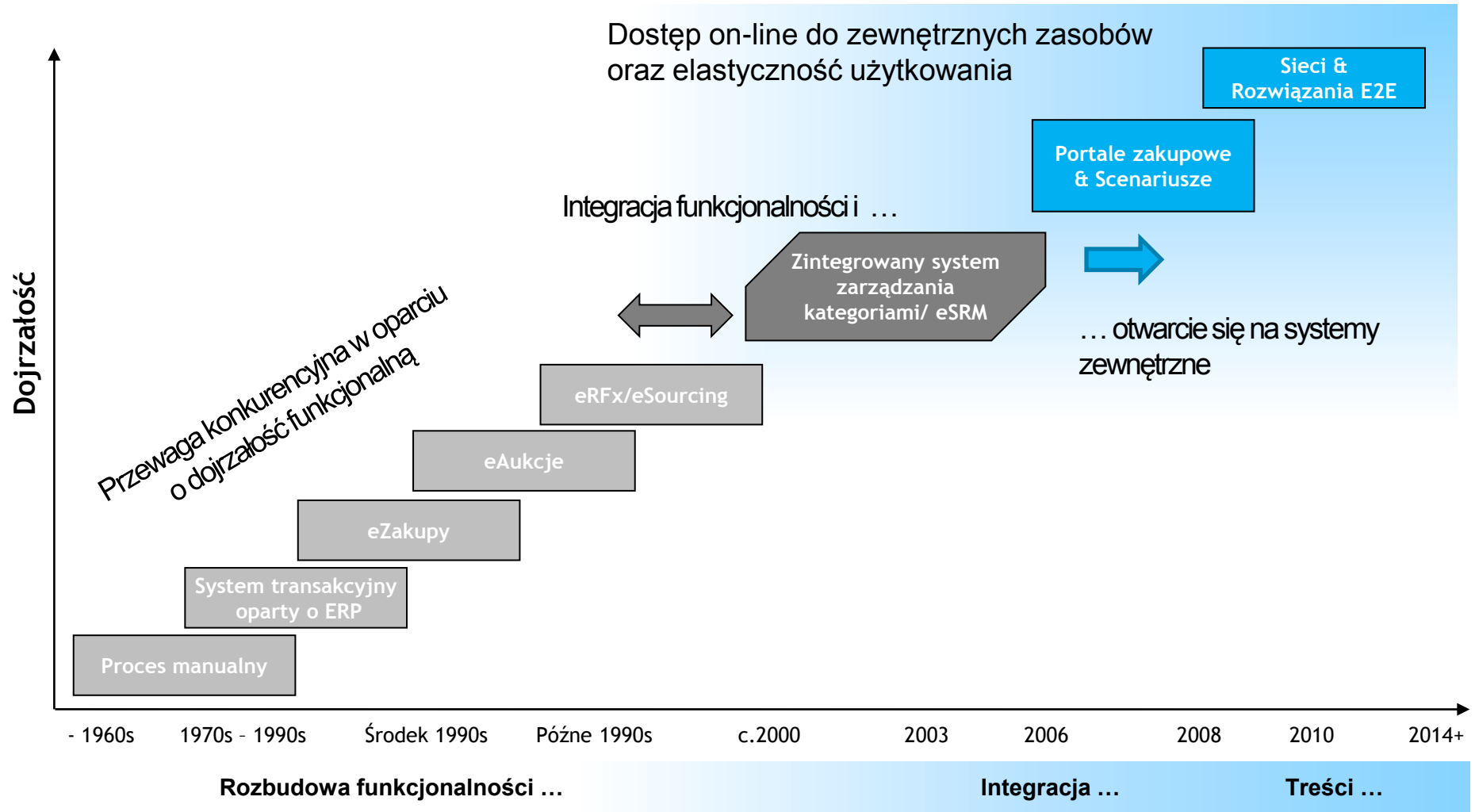
Wdrożenie i praca w chmurze wymaga połączenia kompetencji technologicznych i przedmiotowych dla wykorzystania korzyści z oferowanych funkcji, np. eSourcingu, ale szczególnie z uwagi na „Treści” do których „chmura” zapewnia dostęp.



Agenda

1. Ewolucja rozwiązań IT w obszarze zarządzania zakupami
2. Podstawowe różnice pomiędzy wdrożeniami opartymi o chmurę a standardowymi rozwiązaniami
3. Przykłady wdrożeń w obszarze zakupów w oparciu o chmurę

Ewolucja rozwiązań zakupowych z punktu widzenia kluczowych funkcjonalności technologicznych i cech biznesowych



Rozwiązania sieciowe stają się coraz bardziej dojrzałe i nowoczesne a rynek ich oferentów przechodzi dynamiczny proces konsolidacji

Akwizycje i partnerstwa poszczególnych graczy na rynku pozwoliły na zrobienie dużego kroku technologicznego pozwalającego na integrację najlepszych funkcji z wielu różnych rozwiązań zakupowych.

2002 ->

Etap rozwoju i nasycania rynku

- Ponad 30 rozwiązań sieciowych dostępnych
- Poniżej 10 fuzji i przejęć w ciągu 6 lat

2008

- Achilles
- Aravo
- Ariba (SAP)
- Basware
- Coupa
- Covisint
- SAP Information Interchange OD
- E2open
- Elemica
- Exostar
- GT Nexus
- GXS
- Hubwoo
- IBX (Capgemini)
- Liaison Tech.
- OB10
- Panjiva
- Perfect Commerce
- SciQuest
- Sterling Commerce (IBM)
- SupplyOn
- Taulia
- Tradeshift

2014 ->

Etap konkurencji o użytkowników i treści

- Około 20 platform dostępnych przy coraz szybszej konsolidacji
- Powyżej 20 fuzji i przejęć w ciągu kolejnych 6 lat

•Ariba kupuje Quadrem (2010)



- SAP kupuje Crossgate (2011)
- SAP kupuje Ariba (2012)

Rozwiązania sieciowe stają się coraz bardziej dojrzałe i nowoczesne

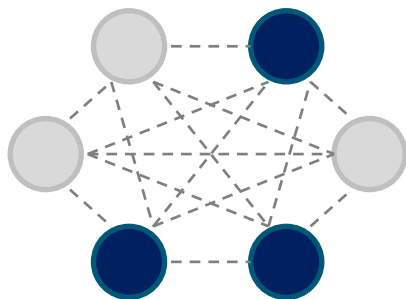
Akwizycje i partnerstwa poszczególnych graczy na rynku pozwoliły na zrobienie dużego kroku technologicznego pozwalającego na rozwój rozwiązań zakupowych.



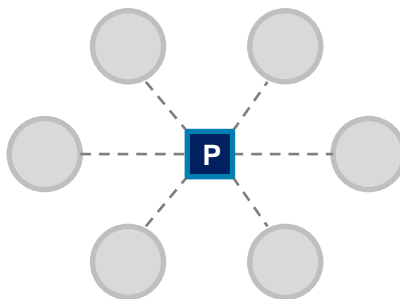
Równoległe istnienie kilku klas rozwiązań zakupowych wskazuje na wciąż wysoką barierę akceptacji nowego modelu biznesowego

Obecnie rozwiązania IT różnią się nie tylko pod względem wykorzystywanych technologii ale przede wszystkim z punktu widzenia oferowanej wartości biznesowej.

Tradycyjne zakupy



Portal zakupowy



Zakupy sieciowe



- Procesem można sterować z poziomu systemu ERP
- Prosta architektura systemowa jeśli całe rozwiązanie oparte o jeden system



- Wysokie koszty utrzymania i implementacji
- Relacja sprzedawca - dostawca
- Brak podglądu w trybie rzeczywistym



- Umożliwia wdrożenie kompleksowych i dostosowanych do potrzeb rozwiązań
- Tryb rzeczywisty umożliwiający monitoring zachowania dostawców



- Wysokie koszty wdrożenia przy średnich kosztach utrzymania
- Zasięg ograniczony tylko do dostawców obecnych na platformie



- Najniższy koszt implementacji i utrzymania
- Pozwala na dotarcie do dużej rzeszy dostawców i odbiorców bez inwestycji
- Dostęp do branżowych treści i szablonów



- Ogranicza elastyczność zaadresowania specyficznych dla danej działalności biznesowej procesów



Portale i sieci dostawców z punktu widzenia kluczowych funkcjonalności biznesowych – opis (1/2)

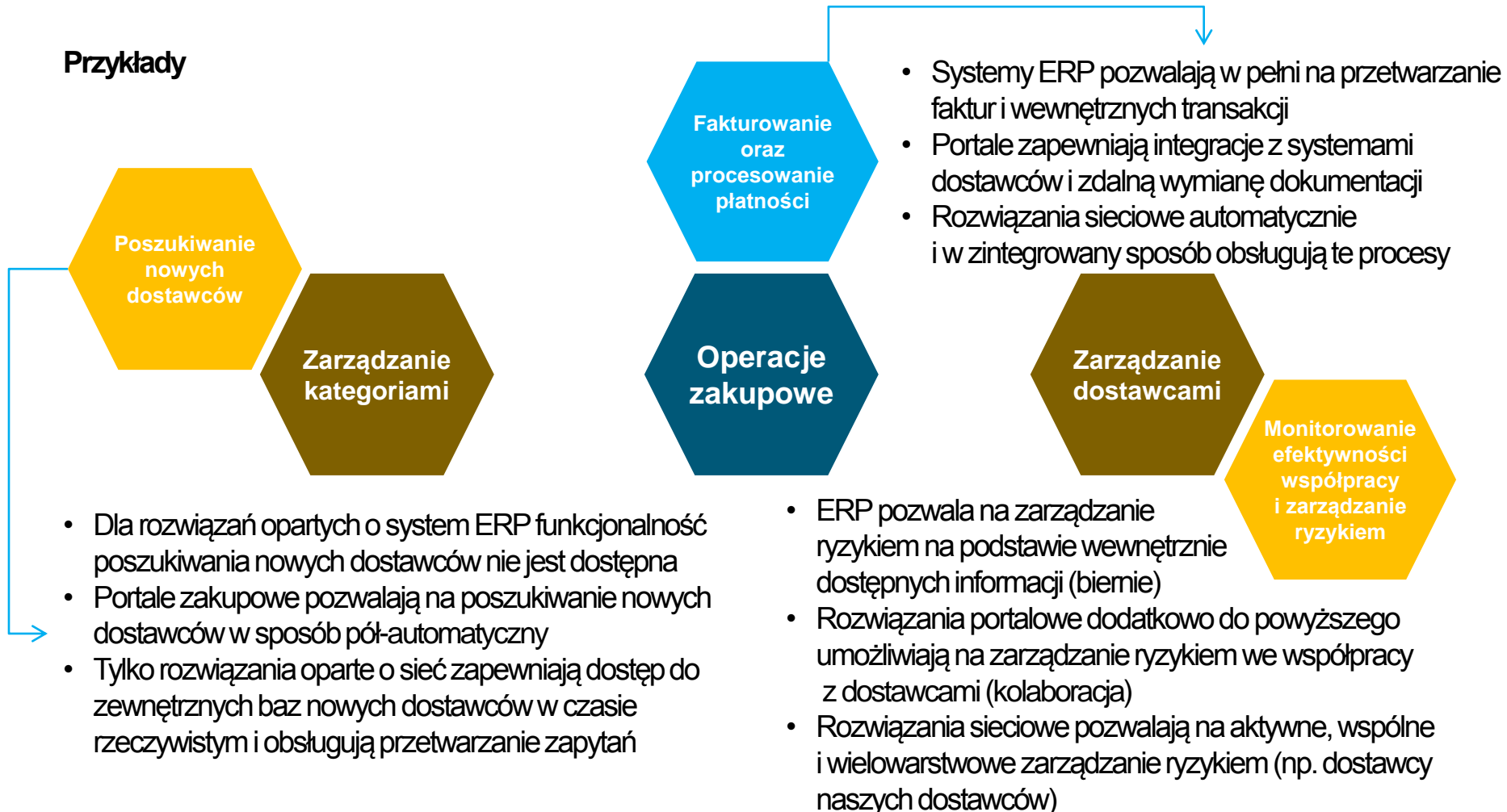
Wyróżnia się 3 grupy funkcjonalności które stanowią podstawę działania nowoczesnych rozwiązań zakupowych. Sposób ich zaadresowania i oferowane możliwości różnią się jednak istotnie pomiędzy przedstawionymi 3 klasami systemów.



Portale i sieci dostawców z punktu widzenia kluczowych funkcjonalności biznesowych – przykłady (2/2)

Wyróżnia się 3 grupy funkcjonalności które stanowią podstawę działania nowoczesnych rozwiązań zakupowych. Sposób ich zaadresowania i oferowane możliwości różnią się jednak istotnie pomiędzy przedstawionymi 3 klasami systemów.

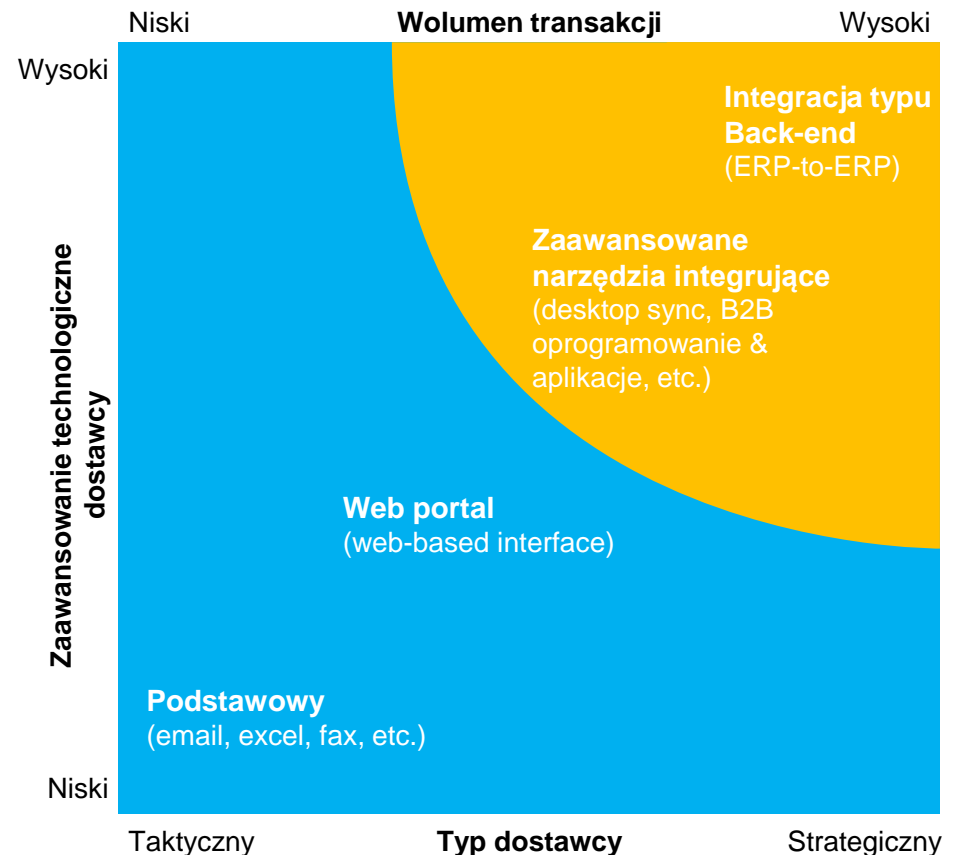
Przykłady



Stopień integracji będzie różny w zależności od złożoności procesów biznesowych i wielkości dostawcy

Integracja i z punktu widzenia kierunków (gracze) jak i dojrzałości rozwiązania (głębokość) nie jest jednoznacznym elementem różnicującym sieci od innych typów systemów zakupowych ale wskazuje na ich zaawansowanie.

- Kluczowym czynnikiem wpływającym na sukces współpracy z dostawcami jest szybkość interakcji, elastyczność i możliwości zarządzania złożonym środowiskiem technologicznym
- Korzyści z integracji
 - Zmniejszona liczba błędów oraz zredukowane koszty wynikające z redukcji procesów manualnych
 - Monitoring transakcji w czasie rzeczywistym
 - Poprawiona współpraca z dostawcami



Agenda

1. Ewolucja rozwiązań IT w obszarze zarządzania zakupami
2. Podstawowe różnice pomiędzy wdrożeniami opartymi o chmurę a standardowymi rozwiązaniami
3. Przykłady wdrożeń w obszarze zakupów w oparciu o chmurę

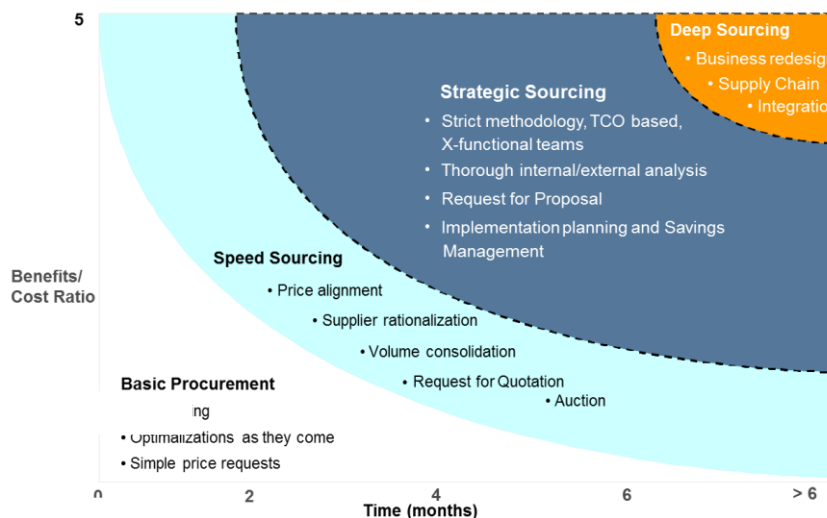
Wdrożenie ARIBA wymaga wiedzy i kompetencji technologicznych i funkcjonalnych dostosowanych do strategii zarządzania kategoriami

Wydajna organizacja zakupowa wymaga wystandaryzowanych procesów bazujących na technologii umożliwiającej automatyzację i zapewniającej wymagane funkcjonalności zachowując jednocześnie elastyczność branżową dla realizacji strategii kategorii zakupowych.

1. Udostępnienie funkcjonalności technologicznych



2. Zapewnienie wsadu biznesowego oraz kompetencji stricte zakupowych i procesowych



3. Konfiguracja i zaplanowanie wykorzystania ARIBA



Tworzenie rozwiązania dostosowanego do branży i potrzeb klienta – porównanie możliwości z punktu widzenia systemów klasy ERP i sieci

Zarówno charakter wdrożenia jak i sposób późniejszego wykorzystywania narzędzi obu klas wskazuje na inne podejście do rozwiązania kwestii „budowania systemu pod potrzeby klienta”.

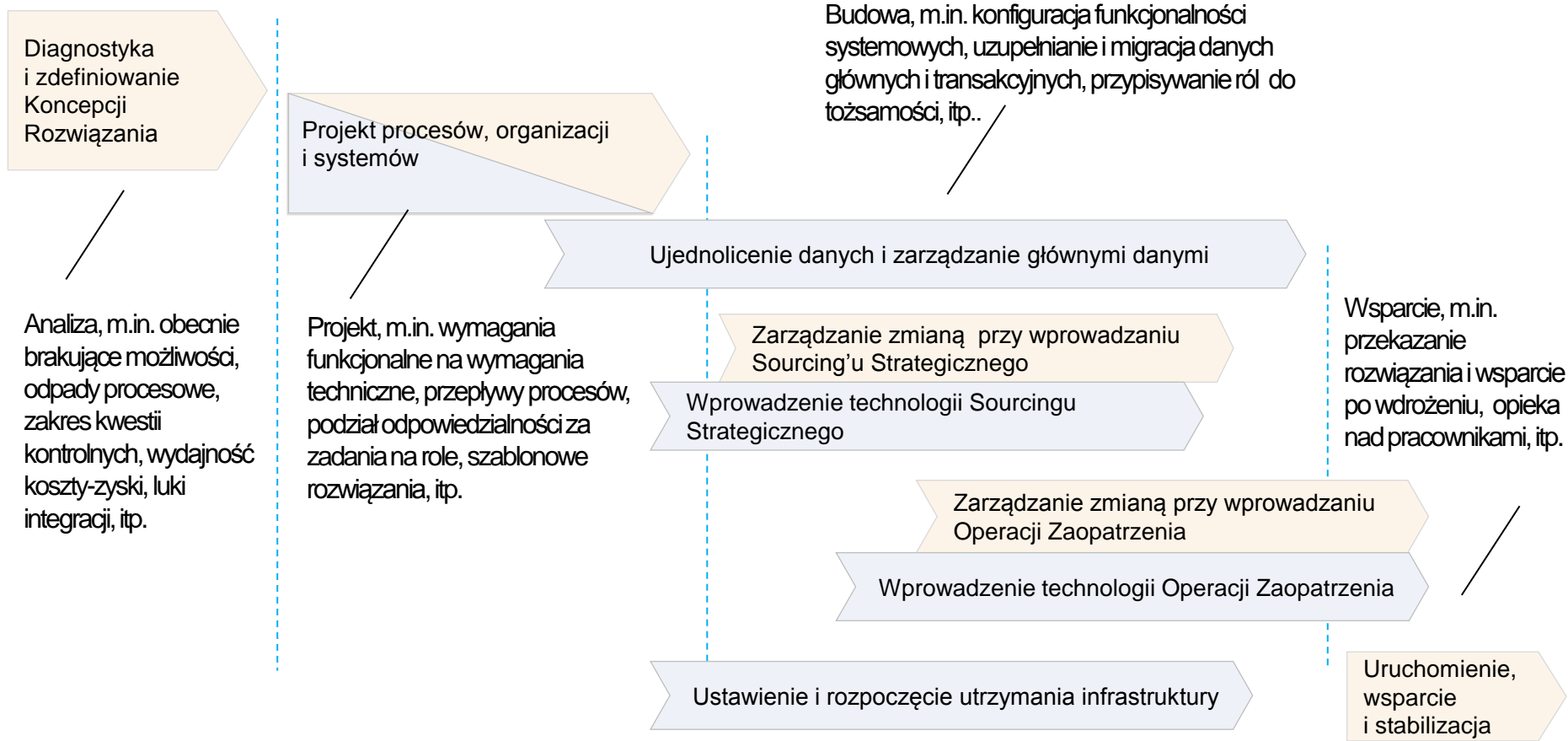
Cechy wyróżniające	Bazujące na ERP...	Bazujące na sieci...
Dostępne prekonfigurowane moduły	Nie	Tak
Elastyczne procesy budowane pod klienta	Częściowo	Nie
Dostępne nowe funkcjonalności na żądanie (elastycznie)	Częściowo	Tak
Dostępne wzorce i szablony dokumentów dla różnych kategorii zakupowych	Nie	Tak
Dostępne bazy dostawców i zintegrowane funkcje SRM	Nie	Tak
Nakład pracy dot. migracji danych	Wysoki	Średni
Nakład pracy dot. wdrażania dostawców	Nie dotyczy	Średni
Obsługa on-line zarządzania zdarzeniami zakupowymi, np. aukcjami	Częściowo	Tak
Raportowanie i analiza wydatków	Częściowo	Tak



Porównanie wdrożenia ARIBA on-demand do wdrożeń klasycznych systemów zaopatrzenia ERP

Wdrożenie ARIBA powinno być postrzegane bardziej jako aktywacja usługi, niż standardowy zestaw faz zwykle powiązanych z wdrożeniami systemów klasy ERP.

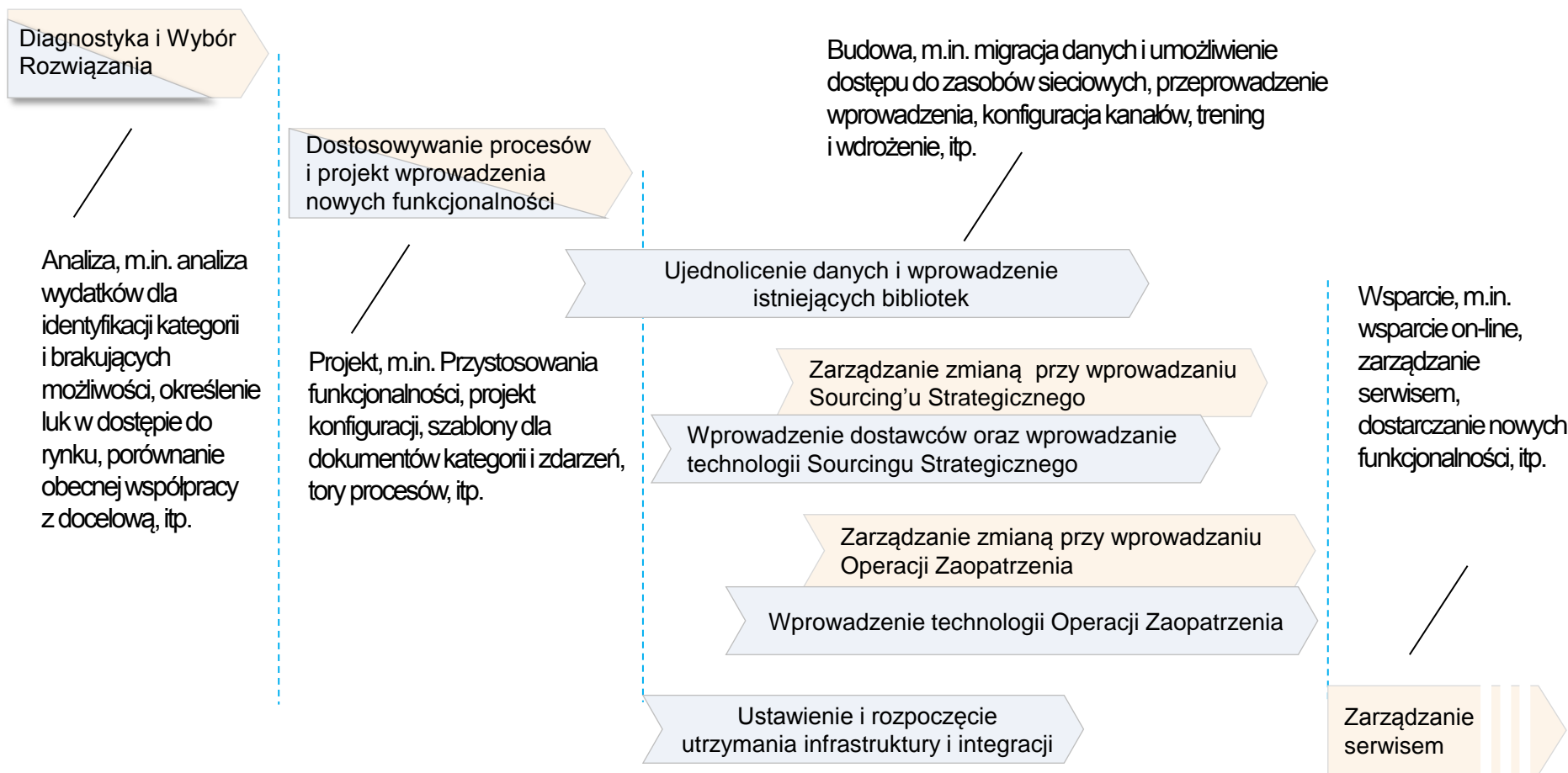
Klasyczne wdrożenie ERP



Porównanie wdrożenia ARIBA on-demand do wdrożeń klasycznych systemów zaopatrzenia ERP

Wdrożenie ARIBA powinno być postrzegane bardziej jako aktywacja usługi, niż standardowy zestaw faz zwykle powiązanych z wdrożeniami systemów klasy ERP.

Wdrożenie oparte na sieci



Inne istotne kwestie, o których należy wspomnieć w kontekście wdrażania Sieci > **accenture**

Dostawców dowodzą złożoności tego tematu

Wdrożenie rozwiązań zaopatrzeniowych opartych o sieć pozwala pominąć niektóre typowe czynności wdrożeniowe, istnieje jednak szereg nowych elementów na które należy zwrócić uwagę, by z powodzeniem ukończyć to zadanie.

Kompletność rozwiązań

- Sieci umożliwiają procesy biznesowe we współpracy z zewnętrznymi partnerami. Jednak do ich realizacji potrzebne są konkretne funkcjonalności technologiczne, które niekoniecznie muszą być powiązane z sieciami, a mogą wymagać oddzielnych aplikacji.

Dopasowanie rozwiązań do potrzeb

- Sieci są wyspecjalizowane (wg wspieranych procesów, funkcjonalności, kategorii zakupowych, branż, ...) i nie istnieje jedno uniwersalne rozwiązanie dostosowane do wszystkich potrzeb.

Zawartość sieci a oczekiwania

- Liczba dostawców w Sieci musi być zanalizowana, by ocenić jakość danych podstawowych (m.in. pod kątem duplikatów) oraz realną liczbę aktywnych Dostawców
- Wprowadzanie nowych Dostawców wymaga nakładu pracy i jest niezbędne do powodzenia wdrożenia. Zadanie to jest silnie uwarunkowane modelem biznesowym danej Sieci Dostawców.

Zarządzanie zmianą

- Aby z powodzeniem wykorzystywać potencjał biznesowy Sieci Dostawców, firmy muszą zaadaptować interdyscyplinarne podejście (Finanse, Źródła i Zaopatrzenie, Łańcuch Dostaw...).

Posiadanie dobrze zrealizowanego rozwiązania ERP lub sprawnego portalu zakupowego (jeden-dowielu) jest lepsze niż posiadanie słabo użytkowanej sieci dostawców

Agenda

1. Ewolucja rozwiązań IT w obszarze zarządzania zakupami
2. Podstawowe różnice pomiędzy wdrożeniami opartymi o chmurę a standardowymi rozwiązaniami
3. Przykłady wdrożeń w obszarze zakupów w oparciu o chmurę

Profil klienta

Branża: Komunikacja, Media i Technologie (tworzenie, zarządzanie i dostarczenie treści rozrywkowych do klientów na całym świecie)

Roczny przychód netto: € 3.6 mld.

Liczba pracowników: 14,000

Wyzwanie biznesowe

Klient zdecydował się na wsparcie procesów zakupowych narzędziem do e-Sourcingu z intencją:

- Przyspieszenia realizacji zakupów zgodnie z oczekiwaniami wewnętrznych klientów biznesowych
- Poprawy metodyki i spójności w realizacji procesów od Wyszukania Dostawcy do Zakontraktowania
- Umożliwienia realizacji wcześniej opracowanych, zaawansowanych strategii zakupowych dla kluczowych kategorii materiałów i usług zarówno bez-/i pośrednich

Technologia umożliwiająca realizację



- Moduł Sourcingu
- Moduł Zarządzania Kontraktami
- Sieć informacji o Dostawcach i moduł zarządzania relacjami

Podejście do wdrożenia

Uruchomiony program eSourcing'owy zakładał uruchomienie pakietu zintegrowanych funkcjonalności wspierających kluczowe kroki procesu sourcing'u, tj.:

- Śledzenie oszczędności w trakcie całego cyklu zakupowego i dla podejmowanych projektów sourcingowych
- Obsługa wielu szablonów RfX dostosowanych do konkretnych kategorii zakupowych klienta
- Zarządzanie kontraktami i powiązanie z procesem sourcingowym
- Zarządzanie relacjami i wydajnością dostawców (oceniana przez wielu Klientów wewnętrznych w oparciu o branżowe wzory kart ocen) wraz z powiązaną obsługą planów akcji korygujących
- Raportowanie i analiz wydatków

Accenture oprócz wdrożenia również przeszkoliło i wspierało pracowników Klienta poprzez zarządzanie wprowadzaniem zmian, by ułatwić przystosowanie operacji i kadr do nowego rozwiązania.

Wyniki i korzyści

- Szybkość, czas i oszczędności przez użycie typowych RfX, współdzielenie dokumentów i szablonów oraz wykorzystanie wiedzy z poprzednich zdarzeń
- Rozwiązania i procesy umożliwiające sprawną współpracę z Dostawcami, wspierające kwestionariusze on-line, kampanie sondażowe i oferty RfX
- Możliwość raportowania dla poprawy komunikacji z interesariuszami i zarządem

Profil klienta

Branża: Dostawca paliw, usług, technologii, projektów instalacji oraz sprzętu dla komercyjnego przemysłu jądrowej energii elektrycznej

Roczny przychód netto:

Liczba pracowników: 13,000

Wyzwanie biznesowe

Klient zdecydował się na wsparcie procesów zakupowych i obsługi faktur narzędziem do P2P i e-Sourcingu :

- Ograniczona kontrola danych podstawowych w szczególności danych użytkownika
- Zastąpienie wielu systemów jednym zintegrowanym rozwiązaniem
- Umożliwienie elastycznych i samoobsługowych kanałów zakupowych

Technologia umożliwiająca realizację



- Moduły Sourcing, Spend Visibility, Contracts, Buyer, Invoicing
- Sieć informacji o Dostawcach i moduł zarządzania relacjami

Podejście do wdrożenia

Uruchomiony program transformacji obejmował wiele krajów (13) systematycznie przyłączanych do sieci wraz z udostępnianą aplikacją i funkcjonalnościami:

- Przygotowanie projektów funkcjonalnych i przypadków użycia nowego systemu i planu współpracy z dostawcami
- Przeprowadzenie warsztatów omawiających moduły zarówno po stronie kupców jak i dostawców
- Przeprowadzenie procesów gromadzenia i przygotowania danych do zasilenia obu części rozwiązania
- Dostarczenie rozwiązania w obszarze integracji SAP z systemem Ariba w wersji OnDemand
- Przygotowanie komponentów, wdrożenia oraz wykonanie testów produktu

Wyniki i korzyści

Faza I

- Udana wdrożenie modułów upstreamowych systemu Ariba i rozpoczęcie procesów sourcingu zgodnie z zasadą „jeden użytkownik jeden system”

Faza II

- Uruchomienie modułów downstreamowych Ariba, wraz z realizacją strategii zakupów kanałowych, tj. wprowadzeniem globalnego katalogu opartego o potrzeby Klientów własnych
- Zmniejszenie nakładu pracy w zakupach, szczególnie w obszarze zarządzania dostawcami i kanałami

Accenture nie tylko wdraża system ARIBA oraz inne rozwiązania sieciowe, ale również samo aktywnie korzysta z takich systemów w ramach projektów sourcingowych dla innych firm i na własne potrzeby.

Doświadczenie w eSourcingu w ponad 500 kategoriach ‘pośrednich’

1. Contracted Labor	2. HR Services	3. Utilities / Energy	4. Capital / Projects
<ul style="list-style-type: none"> • Technical • Finance/Accounting & Admin. • Solutions • Tele-services • Light Industrial 	<ul style="list-style-type: none"> • Recruitment • Relocation • Insurance • Benefits administration • Payroll 	<ul style="list-style-type: none"> • Electric • Natural Gas • Water • Wastewater • Fuel 	<ul style="list-style-type: none"> • Equipment purchases • Project purchasing • Construction/ Engineering • Building materials • Equipment rental
5. Travel Services	6. Facilities Management	7. Professional Services	8. Logistics Services
<ul style="list-style-type: none"> • Airlines • Accommodations • Ground transportation • Travel agencies • Fleet - Internal 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrated facilities management • Security / Office Services • Office / Facilities Maintenance • Buildings and Grounds • Waste Management 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing Services • Accounting, audit and tax • Management consulting • Engineering • BPO Services 	<ul style="list-style-type: none"> • TL and LTL Carriers • Ocean and Air Freight • Small Package / Courier • 3PL and 4PL • Warehousing
9. MRO	10. Telecom	11. Information Technology	
<ul style="list-style-type: none"> • Electrical supplies • Pipes, valves, fittings • Chemicals / Lubricants • Bearings / power transmission • Safety supplies • General Industrial Supplies 	<ul style="list-style-type: none"> • Data Networks • Voice- Fixed / wired • Voice- Mobile / wireless • Teleconferencing / WebEx • Network equipment • Maintenance and support 	<ul style="list-style-type: none"> • Notebooks, Desktops, Workstations, Handheld Devices • Servers / Data Storage • IT Equipment Maintenance • IT software purchases / licenses • IT software maintenance 	<ul style="list-style-type: none"> • IT Security • IT Data Storage / Recovery • IT Asset Management • IT Help Desk Services • IT Consulting • Printers / Copiers / MFDs

Doświadczenie w eSourcingu w ponad 250 kategoriach ‘bezpośrednich’

1. Processed Metals	2. Raw Metals	3. Metal Components	4. Plastics/Rubber
<ul style="list-style-type: none"> • Castings • Forgings • Stampings/Sheet Metal Fabric. • Machining • Extrusion 	<ul style="list-style-type: none"> • Steel (Sheet, Bar, Tubing) • Aluminium (Bar, Strip, Tubing, Ingots) • Other – Copper, Nickel, Iron • Gold and Precious Metals • Scrap 	<ul style="list-style-type: none"> • Fasteners • Bearings • Springs / Wire Forms • Tooling - Molds and Dies • Pipes/Valves/Fittings 	<ul style="list-style-type: none"> • Molded Components • Extrusions • Die-Cuts / Machining • Resins and Rubber Compounds • Other – Tires, Assemblies
5. Elect. Components	6. Elect. Assemblies	7. Food	8. Chemicals
<ul style="list-style-type: none"> • PCBs/PCBAs • Resistors and Capacitors • Connectors • Wire Harnesses/Cable Assemblies • Semi-Conductors, ICs, Memory 	<ul style="list-style-type: none"> • Box Builds • Motors • Compressors/Blowers/Fans • Batteries • Power Supplies 	<ul style="list-style-type: none"> • Fruit and Vegetables • Meat and Fish • Additives/Sweeteners/Spices • Dairy and Eggs • Grains 	<ul style="list-style-type: none"> • Solvents • Inorganic / Specialty Chem. • Organics (Acids, Oils) • Pharma Chemicals • Industrial Gases • Paints/Pigments/Dyes/Inks
9. Other Raw Mats	10. Packaging	Industry Projects	
<ul style="list-style-type: none"> • Coal • Fabric and Textiles • Glass and Ceramics • Fuel and Fuel Additives • Lubricants • Wood Products 	<ul style="list-style-type: none"> • Corrugated • Folding Cartons • Pallets • Bags/FIBCs • Labels • Other Plastic – Caps, Bottles, Film, Thermoforms 	<ul style="list-style-type: none"> • Enclosures • Roller Shaft Assemblies • Printer Ribbon Cartridges • LCD Contract Manufacturers • Keyboard Membranes (RFI) • Seismic Detectors 	<ul style="list-style-type: none"> • Signature Capture HW • Storage Devices & Media • Touch Screens • Security Equipment • Compounded Resins

Dlaczego Accenture?

Ze względu na znajomość rozwiązania do strony technologicznej, jak i kompetencje funkcjonalne w obszarze zakupów i zaopatrzenia oraz wiedzę branżowo-produktową Accenture jest preferowanym partnerem przy wdrożeniach systemu ARIBA i innych rozwiązań SAP.



Jacek Borek



Accenture Technology-SAP
Tel. st. : +48 22 464 11 97
Tel. kom. : +48 604 290 694
E-mail:
jacek.borek@accenture.com

Łukasz Figarski



Accenture OG Resources
Tel. st. : +48 22 464 15 84
Tel. kom. : +48 507 144 965
E-mail:
lukasz.figarski@accenture.com