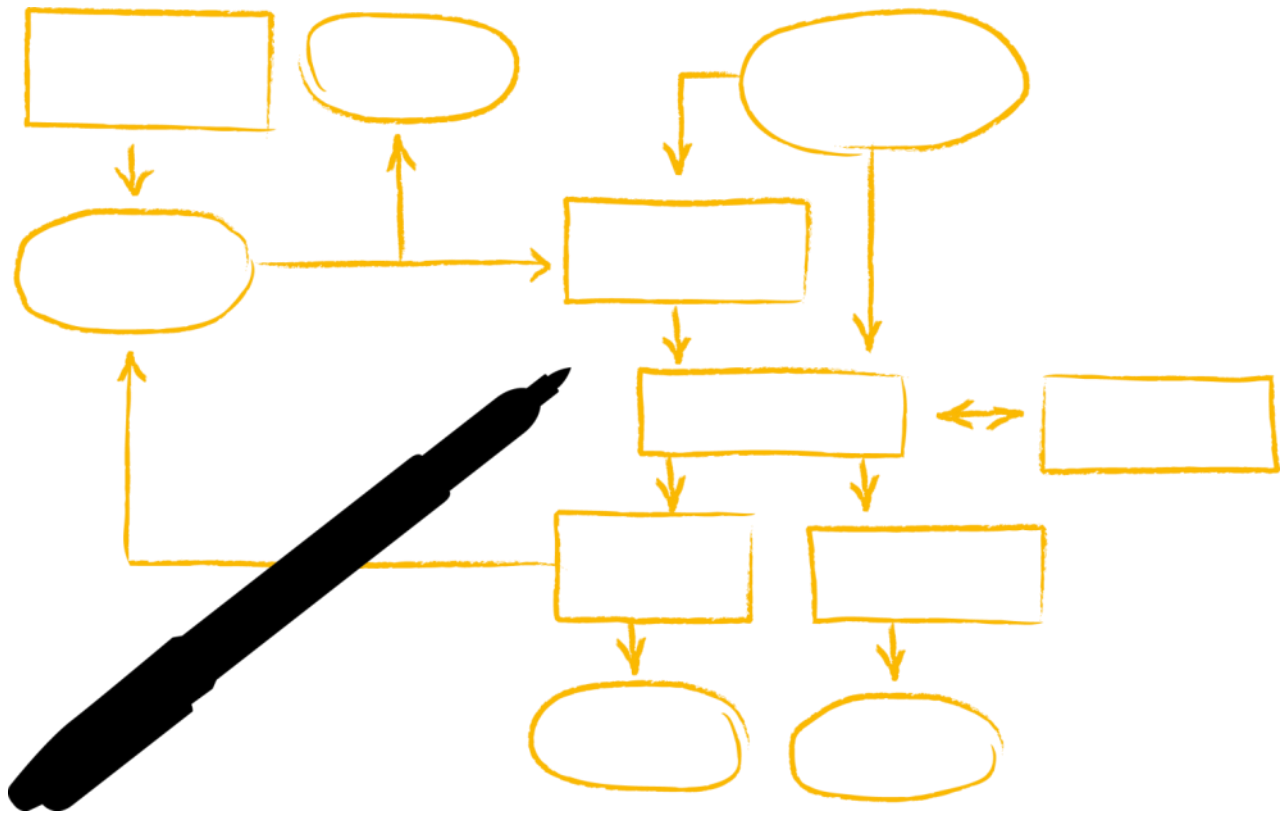


# Zaawansowane zakupy w branży energetycznej na przykładzie MVM Group

Filip Kowalski / SAP Polska  
Czerwiec 12, 2014



# Opis klienta

## Firma

Grupa MVM

## Siedziba

Budapeszt, Węgry

## Sektor

Energetyka

## Produkty i usługi

Sprzedaż i dostawy energii elektrycznej i gaz, Usługi telekomunikacyjne

## Liczba pracowników

7,500

## Przychody

2.6 miliardów EUR

## Partner wdrożeniowy

Fornax Ltd.

[www.fornaxsi.hu](http://www.fornaxsi.hu)

Grupa MVM to największy, państwowy dostawca energii na Węgrzech. Posiada kilka milionów klientów, którzy polegają na bezpiecznej i godnej zaufania obsłudze ze strony przedsiębiorstwa.

Grupa MVM i jej podmioty obejmują łańcuch wartości począwszy od produkcji energii elektrycznej poprzez sieci przesyłowe i telekomunikacyjne, aż do handlu i sprzedaży energii.

Ponadto Grupa MVM od wielu lat wykorzystuje system SAP ERP a w roku 2011 podjęła decyzję o pełnym upgrade rozwiązania w celu ujednoczenia procesów i wprowadzenia nowych funkcjonalności.



# Kluczowe informacje o projekcie

---

## Główne cele projektu

- Unifikacja warstwy rozwiązań SAP w ramach całej grupy pod kątem standaryzacji i większej przejrzystości procesów zakupowych
- Możliwość pomiaru i raportowania efektów oraz korzyści wynikających z wykorzystania rozwiązań SAP
- Przyspieszony proces zakupowy oraz uproszczone zarządzanie fakturami zakupowymi oraz dokumentami dostawców

# Kluczowe informacje o projekcie

---

## Rozwiązanie

- Najnowsza wersja SAP® ERP i rozszerzenie aplikacji SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) i SAP NetWeaver® Business Warehouse
- Uruchomienie komponentu portalowego SAP NetWeaver Portal
- Wykorzystanie wzorców w celu standaryzacji procesów i używania wdrożonej technologii

# Kluczowe informacje o projekcie

## Główne korzyści

- Wyższa przejrzystość i poziom standaryzacji procesów w Grupie
- Szybsza i bardziej efektywna administracja zakupami np. w obszarze zarządzania fakturami dostawców
- Większa elastyczność pozwalająca na wzrost skali biznesu dzięki spójnej warstwie systemów i danych

**75%**

mniej przypadków traktowanych jako wyjątki poza SAP SRM

**35%**

szybszy proces przetwarzania faktur zakupowych

**55%**

redukcja od strony wymaganej pojemności baz danych

# Zastosowane podejście

---

## Przyjęte fazy projektu

- Etap 1 – obejmował wdrożenie pełnego systemu SAP ERP i SAP SRM dla dwudziestu spółek grupy MVM. *W ramach tego etapu została udostępniona warstwa raportowa z wykorzystaniem hurtowni danych SAP Business Warehouse*
- Etap 2 - obejmował uruchomienie pełnej funkcjonalności w zakresie przetwarzania faktur zakupowych, dodatkowych usprawnień funkcjonalnych oraz szeregu workflow wspierających procesy zakupowe

# Zakres procesów i kategorii zakupowych

---


## Wdrożone rozwiązanie obejmuje:

- Większość kategorii zakupowych, w tym części zamienne i inne materiały
- Proces obsługi cyklu życia kontraktu od jego tworzenia w formie MS Word, aż do rejestracji kontraktu w SAP SRM
- Proces tworzenia i akceptacji dokumentów zapytań ofertowych (RFP) w modelu wspieranym pełnym workflow
- Dodatkową szczegółową analitykę zakupów w postaci szeregu nowych raportów bazujących na standardowej kostce SRM dostępnej w SAP BW

# Wnioski na przyszłość

---

## Kluczowe wyzwania i wnioski na przyszłość

- Istotne jest odpowiednie zarządzanie oczekiwaniami klienta, w tym kadry kierowniczej
  - W pełni udokumentowane szczegółowe podejście do kwestii dotyczących braków lub rozbieżności funkcjonalnych wdrażanego narzędzia
- 
- Prawidłowa komunikacja w tym zakresie ma przełożenie na zakres i czas trwania projektu
  - Prawidłowa decyzja i kierunek ma istotne przełożenie na sukces projektu i docelowy koszt i model utrzymania systemu



# Co mówi klient?

---

***„Jako rezultat projektu i rozszerzenia zakresu wykorzystywanych rozwiązań rozmawiamy obecnie w Grupie MVM tym samym językiem biznesowym. Jest to zdecydowany czynnik wpływający na naszą efektywność a tym samym konkurencyjność”***

*Zsuzsanna Gombkötő, Head of Finance, MVM Group*



# Dziękuję za uwagę

Informacje kontaktowe:

Filip Kowalski

Rozwój Biznesu w Sektorze Energetycznym i Zasobów Naturalnych

Ul. Wołoska 5, Warszawa

M: +48 600 350 751