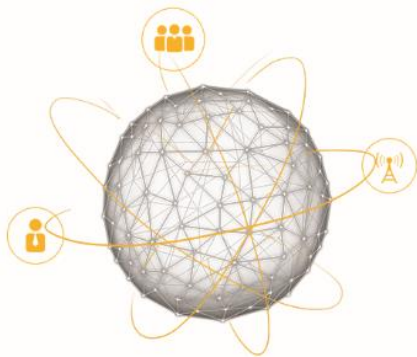


SAP сегодня



Преимущества SAP – крупнейшего в мире поставщика корпоративных приложений

T B D



SAP – это передовые технологии и сценарии для Интернета вещей



SAP – это самый быстро-растущий облачный бизнес



SAP HANA – обработка больших данных в режиме реального времени



SAP – это самый быстроразвивающийся поставщик баз данных



SAP – лидер на рынке бизнес-аналитики



SAP – лидер на рынке мобильных бизнес-приложений

Ключевые факты и показатели



Клиенты

87%

из списка
Forbes Global 2000

98%

из 100 самых
дорогих брендов

>80%

являются
компаниями малого
и среднего бизнеса



Финансы (за 2015 г.)

€22,06 млрд
(+10%)

Совокупная выручка

190-е место

в рейтинге крупнейших
публичных компаний мира
Forbes Global 2000 за 2015 г.



Решения

25

отраслей

12

сфер деятельности

HANA

1 310 клиентов HANA
2 700 стартап-компаний

SAP S/4HANA

Запуск в феврале 2015
5 400 клиентов



Сотрудники
и офисы

85 200

сотрудников

130 стран

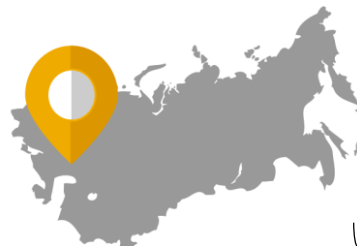
в которых находятся
офисы SAP

Клиенты SAP

T B D



350 000 компаний
в 190 странах мира
являются клиентами SAP



В СНГ:

> 1 500 клиентов

> 1 200 000 пользователей

125 млн подписчиков
(юзеров) в облаках.

87% клиентов SAP в СНГ
относятся к сегменту
среднего и малого бизнеса



Среди клиентов 201 компания из рейтинга
крупнейших компаний России «Эксперт-400»*.
Клиенты SAP представляют 81% от совокупной
выручки всех компаний рейтинга

29 компаний из ТОП-30 рейтинга «Эксперт-400»
являются клиентами SAP

*Рейтинг крупнейших компаний России

Доля совокупной выручки клиентов SAP в рейтинге «Эксперт-400»

T B D



Нефть и газ

97%

11 из 20
компаний



Банки

94%

23 из 32
банков



Черная
металлургия

92%

9 из 14 компаний



Цветная
металлургия

91%

5 из 8 компаний

Доля совокупной выручки клиентов SAP в рейтинге «Эксперт-400»

T B D



Лесопереработка

100%

4 из 4 компаний



Телекоммуникации

88%

5 из 7 компаний



Угольная
промышленность

79%

1 из 3 компаний



Транспорт

80%

8 из 23 компаний

Доля совокупной выручки клиентов SAP в рейтинге «Эксперт-400»

T B D



79%

10 из 29
компаний

Электро-энергетика



78%

13 из 18
компаний

Пищевая
промышленность



74%

25 из 39
компаний

Розничная торговля



68%

2 из 3 компаний

Фармацевтическая
промышленность

Доля совокупной выручки клиентов SAP в рейтинге «Эксперт-400»

T B D



Драгоценные металлы

65%

2 из 4
предприятий



Агропромышленные
компании

63%

4 из 8 компаний



Машиностроение

66%

19 из 46
компаний



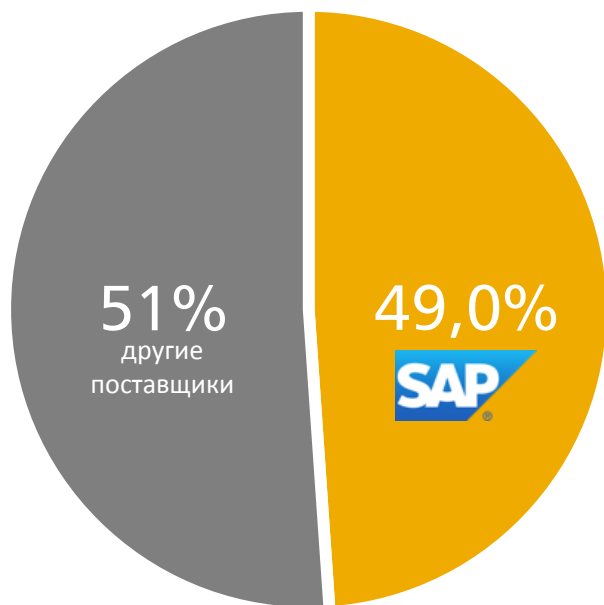
Оптовая торговля

53%

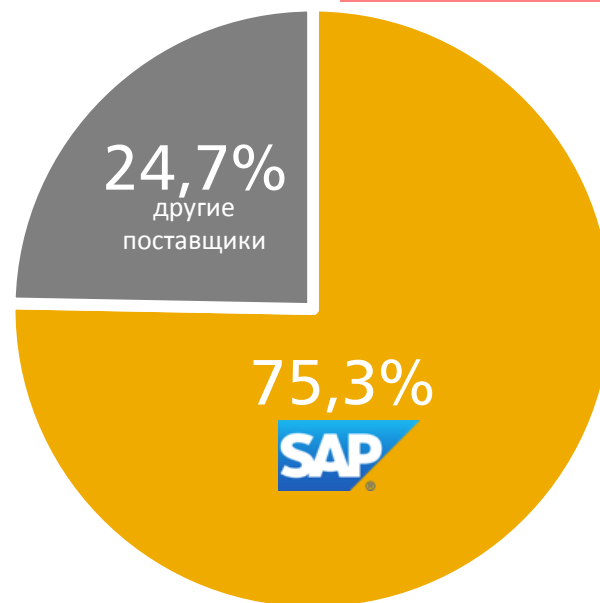
28 из 43
компаний

Доля SAP на российском рынке*

T B D



Корпоративные приложения



Бизнес-аналитика

- Управление ресурсами предприятия (ERP): 44,4%
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM): 33,8%
- Управление цепочками поставок (SCM): 33%
- Системы управления производством (ERP Production Planning, MES, EAM, CAD): 43,2%

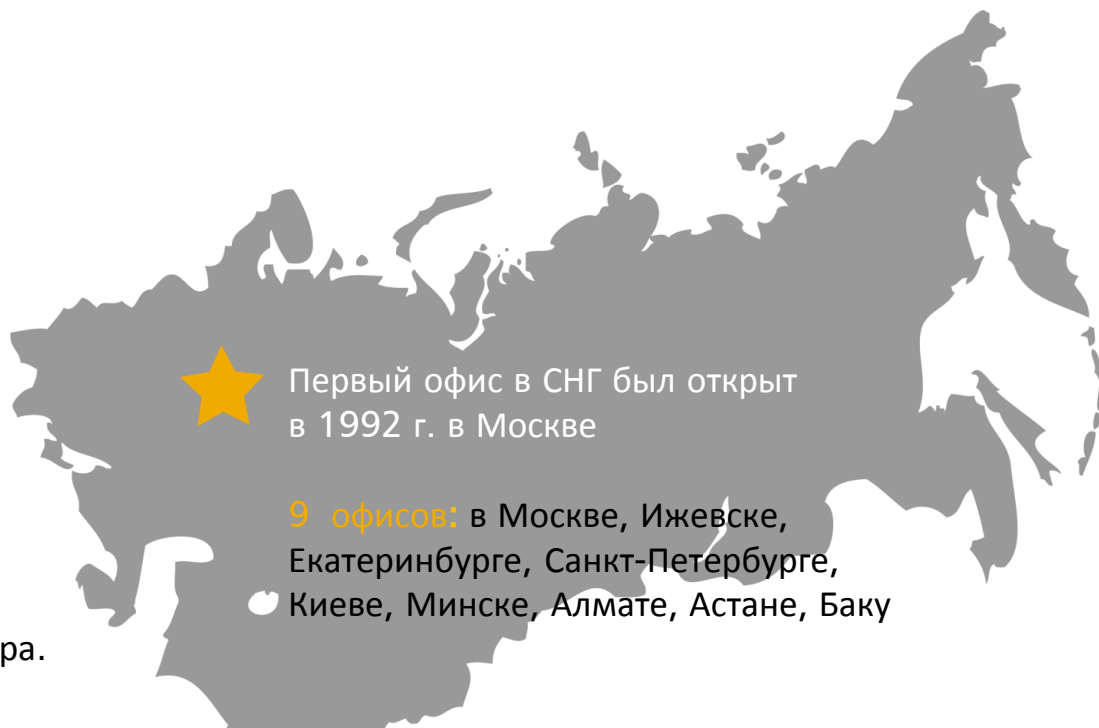
Офисы и сотрудники



Компания SAP основана в 1972 г.
Штаб-квартира в Вальдорфе (Германия).
Офисы SAP расположены в 130 странах мира.



Штат сотрудников насчитывает
85 200 человек
120 национальностей



Первый офис в СНГ был открыт
в 1992 г. в Москве

9 офисов: в Москве, Ижевске,
Екатеринбурге, Санкт-Петербурге,
Киеве, Минске, Алмате, Астане, Баку

Штат сотрудников SAP СНГ:

> 1 300

SAP в числе лучших работодателей
России 2013-2017* по данным
исследования TOP Employer



Партнеры

15 000 +
партнеров в мире



в СНГ

20 000

консультантов

>100

партнеров по продажам

>200

партнеров по внедрению

Ключевые направления бизнеса SAP

Решения SAP позволяют оптимизировать технологический ландшафт, бизнес-процессы и принятие решений

T B D

Приложения

Все линии бизнеса
и все отрасли

Бизнес-сети

Управление закупками
и затратами

Платформа SAP HANA

In-memory вычисления, аналитика
и сервисы

Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Приложения



Решения для 25
отраслей и 11
направлений
бизнеса

SAP Business Suite

Работа с клиентами



Управление
ресурсами предприятия



Управление жизненным
циклом продукции



Управление логистикой
и закупками



Взаимоотношения с контрагентами и
поставщиками

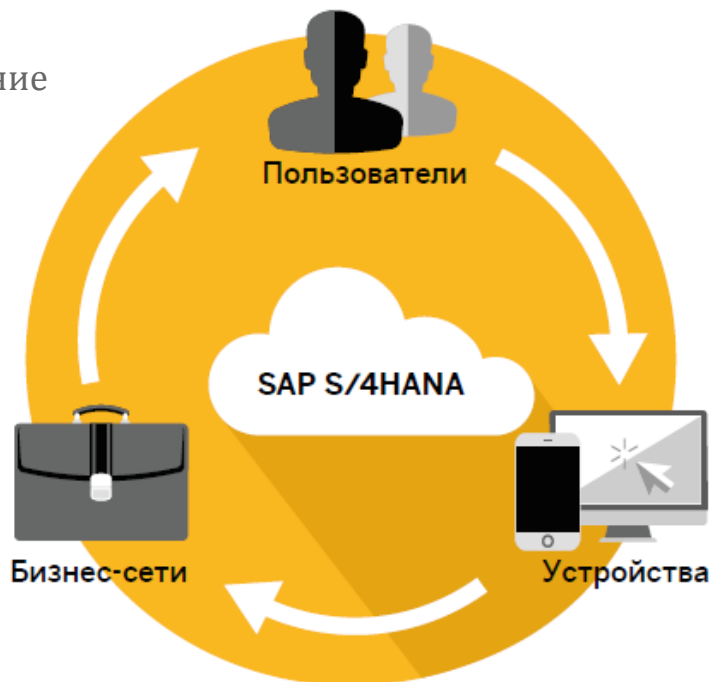


Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Приложения. SAP S/4HANA.

SAP S/4HANA - новое поколение
SAP Business Suite
для управления ресурсами
предприятия



В режиме реального времени

новые подходы
к управлению
бизнес-процессами
компании в режиме
реального времени

упрощение работы всех
подразделений
компании

анализ данных
с высочайшим уровнем
детализации

механизмы построения
новых цифровых
сервисов на основе
концепции
«Интернет вещей»

Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Приложения. SAP S/4HANA. Бизнес-процессы до и после.

SAP S/4HANA решает актуальные задачи бизнеса, которые раньше из-за недостаточного развития технологий или неоправданно высокой трудоемкости реализовать было намного сложнее.

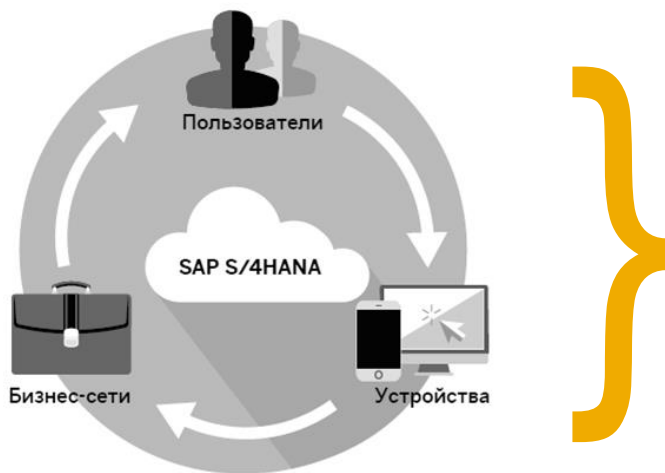
В названии SAP S/4HANA “S” означает «простой» (Simple). Это слово наиболее полно характеризует решение.



Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Приложения. SAP S/4HANA. Преимущества.



- Ускоренное закрытие периода
- Анализ данных «на лету»
- Отсутствие дублирования данных
- Доступ к данным в режиме реального времени из любой точки
- Обновленный ускоренный механизм планирования ППМ (MRP)
- Встроенное бизнес-планирование на единой модели ERP
- Согласованность в работе разных подразделений компании
- 3 варианта развертывания: облачный, локальный, гибридный
- Упрощение ИТ-ландшафта и сокращение TCO
- Удобный и простой интерфейс Fiori

Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Бизнес-сети

Подключившись к сети (SAP Business Network), любая компания может:

- находить новых деловых партнеров;
- заключать контракты;
- получать и обрабатывать заказы;
- привлекать временный персонал;
- управлять командировками своих сотрудников.

Продуктами SAP Business Network пользуются более 35 млн людей во всем мире.



– это работа в бизнес-сети, объединяющей заказчиков и поставщиков во всем мире. Сеть объединяет >2 млн компаний. Годовой объем операций в мире составляет >740 млрд долларов



– это управление закупками услуг и временного персонала. Сеть насчитывает 1,9 млн специалистов



– это управление командировками и затратами. Сеть объединяет 30 млн пользователей

Более чем 2х-кратное увеличение годового объема операций SAP Ariba в мире за 3 года (2012–2015) с 350 до 730 млрд долларов.

Ключевые направления бизнеса SAP

T B D

Платформа SAP HANA:

- гибкая, производительная платформа;
- эффективна в работе с большими объемами данных в режиме реального времени;
- комбинация программного и аппаратного обеспечения, которая интегрирует набор из нескольких компонент, включая in-memory СУБД;
- платформа для аналитической и транзакционной обработки данных;
- широкие возможности для разработки сторонних приложений и решения любых технологических задач.

7 500

клиентов SAP HANA

1 910

клиентов внедрили платформу
Suite on HANA

>2 700

стартапов, осуществляющих
разработки на платформе
SAP HANA

Платформа SAP HANA



SAP HANA как платформа для Big Data

Высокоскоростная и точная обработка динамически растущих объемов данных, позволяющая на качественно новом уровне обеспечивать бизнес необходимой информацией для принятия решений.



SAP HANA Enterprise Cloud (HEC)

Среда для быстрого развертывания собственных и корпоративных приложений SAP на платформе HANA в облаке, сочетающая в себе гибкую инфраструктуру с набором управляемых услуг.



Платформа SAP HANA Cloud (HCP)

Масштабируемая, безопасная, открытая платформа, доступная по модели PaaS (Platform as a Service). HCP позволяет заказчикам и партнерам SAP разрабатывать, тестировать, модернизировать и запускать приложения на SAP HANA в облачной среде.

Аналитика



Бизнес-аналитика (Business Intelligence)

Управление эффективностью деятельности предприятия (Enterprise Performance Management)

Обеспечение соответствия нормативным требованиям и анализ рисков (Governance, Risk & Compliance)

Прогнозная аналитика (Predictive Analytics)

Преимущества



поддержка развития
бизнес-процессов и структурных
изменений предприятия



оперативный анализ
по нестандартным
запросам



сохранение производительности работы
при увеличении объема
обрабатываемой информации



бизнес-моделирование
в единой
информационной среде



снижение уровня операционной
нагрузки
на персонал



возможность масштабирования

SAP не только предлагает собственные решения,
но и поставляет технологии другим ИТ-компаниям
и стартапам

TBD

Упрощенный пользовательский интерфейс



Приложения



Аналитика

Партнеры
и
стартапы

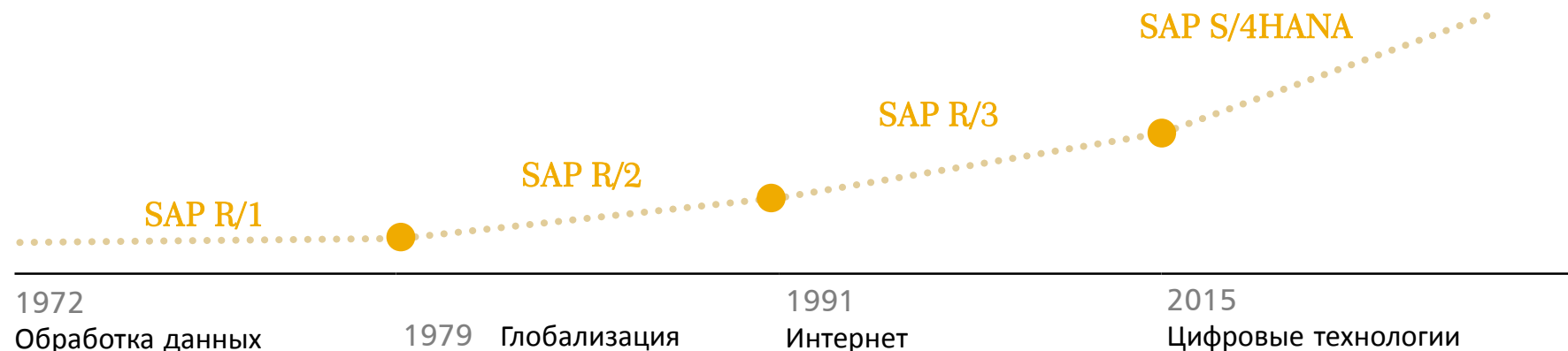


Платформа SAP HANA

Платформа SAP HANA может быть использована для разработки и поддержки сторонних приложений

Уже более 40 лет SAP выступает в роли лидера в
каждый переломный момент в экономике

T B D



Решая сложнейшие проблемы бизнеса (кейсы клиентов SAP)



Упрощаем технологии

С помощью SAP HANA 38 ТБ данных размещены в базе данных in-memory объемом 8 ТБ с возможностью доступа в реальном времени.

Компания, выпускающая потребительские товары для 2 млрд клиентов во всем мире



Упрощаем процессы

Координируется работа всех звеньев цепочки поставок 4 млн деталей от 1500 производителей из 30 стран для сборки одного самолета.

Авиастроительная компания, самолеты которой обслуживают миллиарды пассажиров в год



Упрощаем процесс принятия решений

3 млн записей данных о покупках в минуту; более 1000 пользователей; 94% ответов менее чем за 2 сек. Каждый.

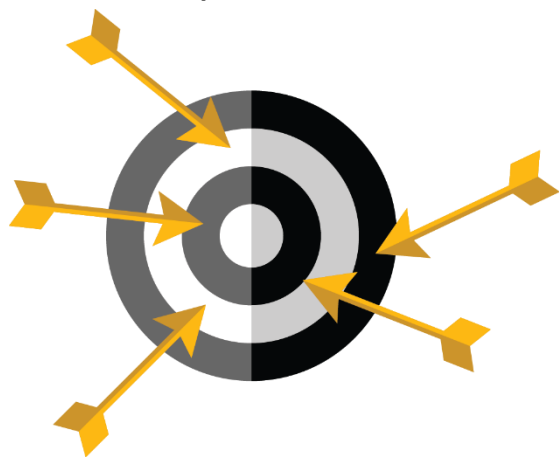
Розничная сеть с 11 тыс. магазинов и 245 млн клиентов еженедельно

Сложность – препятствие на пути к упрощению, инновациям и

T B D

В цифровой экономике скорость и маневренность особенно важны. Стандартизация остается основополагающим условием успешного использования технологий, однако теперь к ней необходимо добавить снижение сложности и инновации в бизнесе

от стандартизации



\$50 млрд

Составил суммарный дополнительный доход компаний в США, Великобритании и Германии за счет переход к упрощению и инновациям

Источник: S+G Global Brand Simplicity Index 2013.

к упрощению и инновациям



81%

опрошенных руководителей считают, что снижение сложности имеет важное значение для их организаций, а 88% признают важность инвестиций в ИТ для снижения сложности.

Источник: SAP Benchmarking

36

корпоративных приложений приходится по статистике на миллиард долларов выручки для средней компании. Это причина возникновения сложности.

Источник: SAP Benchmarking

Новая концепция совета директоров для цифрового предприятия

T B D

Главное препятствие — сложность бизнес-процессов, технологий и принятия решений

Финансовый директор

Что, если балансовая ведомость составлялась бы сама?

Генеральный директор

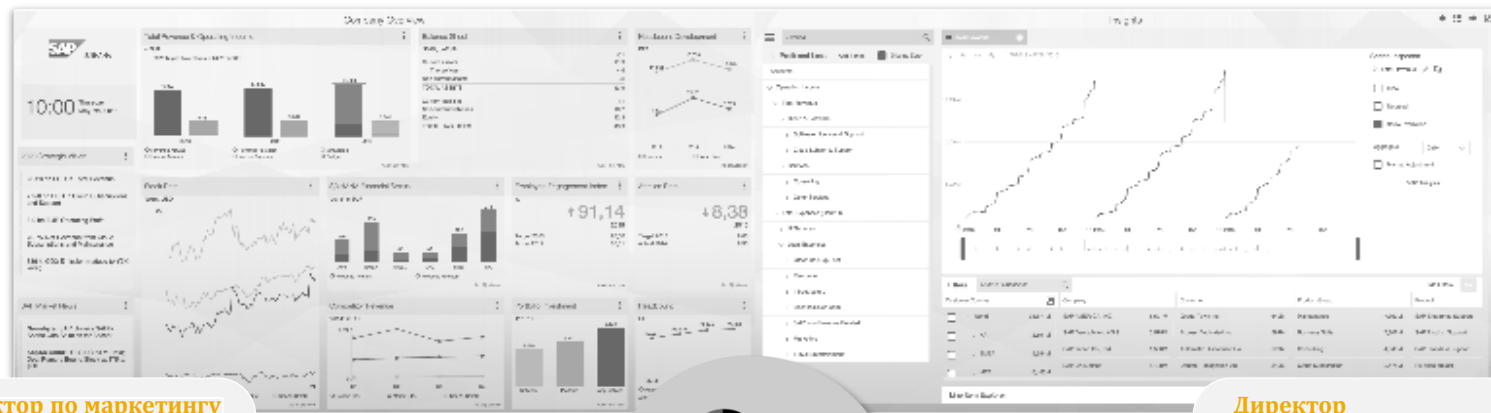
Что, если я мог бы задать любой вопрос и получить подробный ответ в течение нескольких секунд, а не дней?

Директор по работе с персоналом

Что, если мне достаточно было бы нажать одну кнопку, чтобы нанять любого нужного человека, когда нам это необходимо?

ИТ-директор

Что, если у меня была бы возможность использовать 90% бюджета на инновации, обеспечивая будущее, а не на то, чтобы разбираться с устаревшим оборудованием, работая на прошлое?



Директор по маркетингу

Что, если я мог бы предсказать, чего хочет каждый из полутора миллионов моих клиентов, раньше, чем он сам бы это осознал?



Директор по закупкам

Что, если процедура закупок протекала бы без участия людей и нужные нам товары перезаказывались бы сами?

Чрезмерная сложность стоит компаниям до 10% прибыли

SAP предлагает комплексное решение для цифрового бизнеса

T B D

Благодаря систематическому выводу на рынок новых решений и экстенсивной стратегии слияний и поглощений SAP обладает лучшим портфелем решений и необходимым опытом, позволяющим помочь клиентам в реализации цифровой стратегии.

SAP – оптимальный выбор для тех, кто стремится воплотить свое видение цифрового будущего в реальность.



SAP помогает клиенту на каждом этапе жизненного цикла проекта

SAP предоставляет свои знания, методики и опыт, необходимые для ускорения процесса бизнес-инноваций, снижения совокупной стоимости владения и построения стабильной платформы (в локальной среде, в облаке или гибридного типа)



СТРАТЕГИЯ

Упрощение и инновации
Дорожная карта и план
цифровых инноваций

Совместные инновации
для разных отраслей

ВНЕДРЕНИЕ

с использованием
проверенных оптимальных
методик

Внедрение с помощью
методик SAP Activate
Упрощенные методы для
внедрения SAP S/4HANA

Методология и пошаговое
конфигурирование

ЭКСПЛУАТАЦИЯ

для всех моделей
развертывания

Единая служба глобальной
поддержки
Комплексная поддержка в
локальной среде,
в облаке и для гибридных
развертываний

ОПТИМИЗАЦИЯ

для непрерывного
внедрения инноваций

Оптимизация для раскрытия
потенциала
Непрерывный процесс по
выявлению преимуществ
цифровой трансформации

Консалтинг

Более 25 лет компания SAP помогает отечественным компаниям проводить трансформацию и оптимизацию бизнеса на базе собственных решений. Такие проекты ведутся по всей стране, в компаниях любого масштаба и отрасли, в них используются лучшие мировые практики, адаптированные к специфике рынка СНГ.

>350

реализованных
проектов в СНГ

>350

сертифицированных
консультантов —
крупнейшая команда
на рынке СНГ

>25 лет

отраслевой экспертизы

Мировой лидер по оценке компании Gartner Inc. «Магический квадрант для международных поставщиков услуг по внедрению SAP» от 23 июля 2015 г.



Заказные разработки

Направление заказных разработок SAP Custom Development (CDP) предоставляет клиентам услуги по разработке уникальных приложений для критически важных бизнес-процессов с соответствующим SAP уровнем качества, минимальными рисками внедрения и гарантированной поддержкой



> 5 000

Успешных проектов

**Только в 15
из 130 стран**

SAP имеет собственные центры
заказных разработок

Россия:

входит в эту группу из 15 стран

более 25 успешных проектов с 2015 года

1 750

специалистов
с отраслевой экспертизой по
25 направлениям

в 2015

году состоялось открытие Центра
заказных разработок в России

СНГ:

стремительный рост интереса клиентов к
заказным разработкам

Обучение: SAP Education

SAP Education поддерживает цифровую трансформацию бизнеса и помогает компаниям на любой стадии проекта, создавая всё необходимое для подготовки специалистов и их последующего непрерывного обучения



> 115 000 человек прошло обучение
за 25 лет

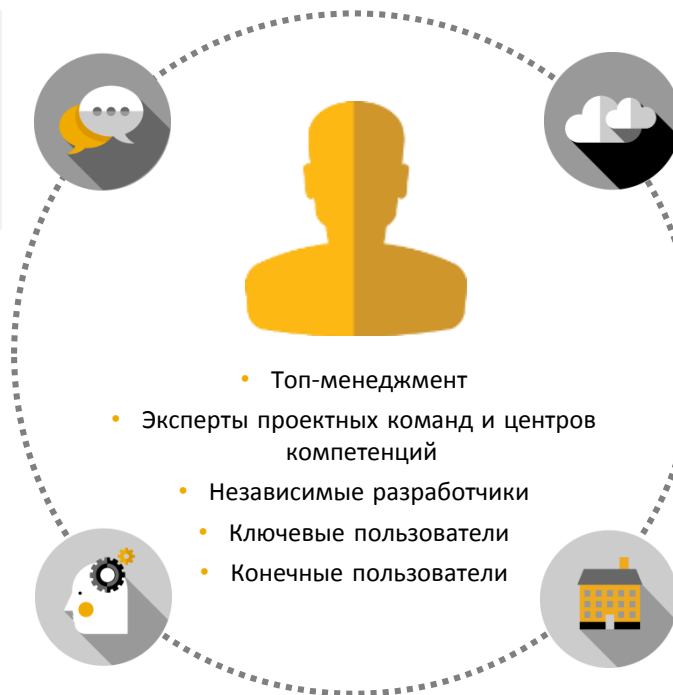
> 700 компаний-клиентов
в России

Программные решения

Для управления корпоративным обучением, тестированием и сертификацией, адаптацией и поддержкой пользователей, контролем производительности, организацией внутренних коммуникаций

Education Consulting

Сервис, направленный на реализацию комплексных программ по подготовке сотрудников Компании к работе в системах SAP и их последующей поддержке



SAP Learning Hub

Облачный учебный портал нового поколения

Учебный центр SAP

Обучение проектных команд и пользователей настройке, эксплуатации и применению стандартных решений SAP с последующей сертификацией

SAP Start: Начинаем проект SAP

Семинар SAP Start поможет компании освоить методологию и инструменты SAP, избежать типичных ошибок и построить сплоченный коллектив для успешного достижения поставленных целей и задач



Кто участвует?

Руководство компании, руководители функциональных и ИТ-подразделений, руководители проектов SAP, проектная команда

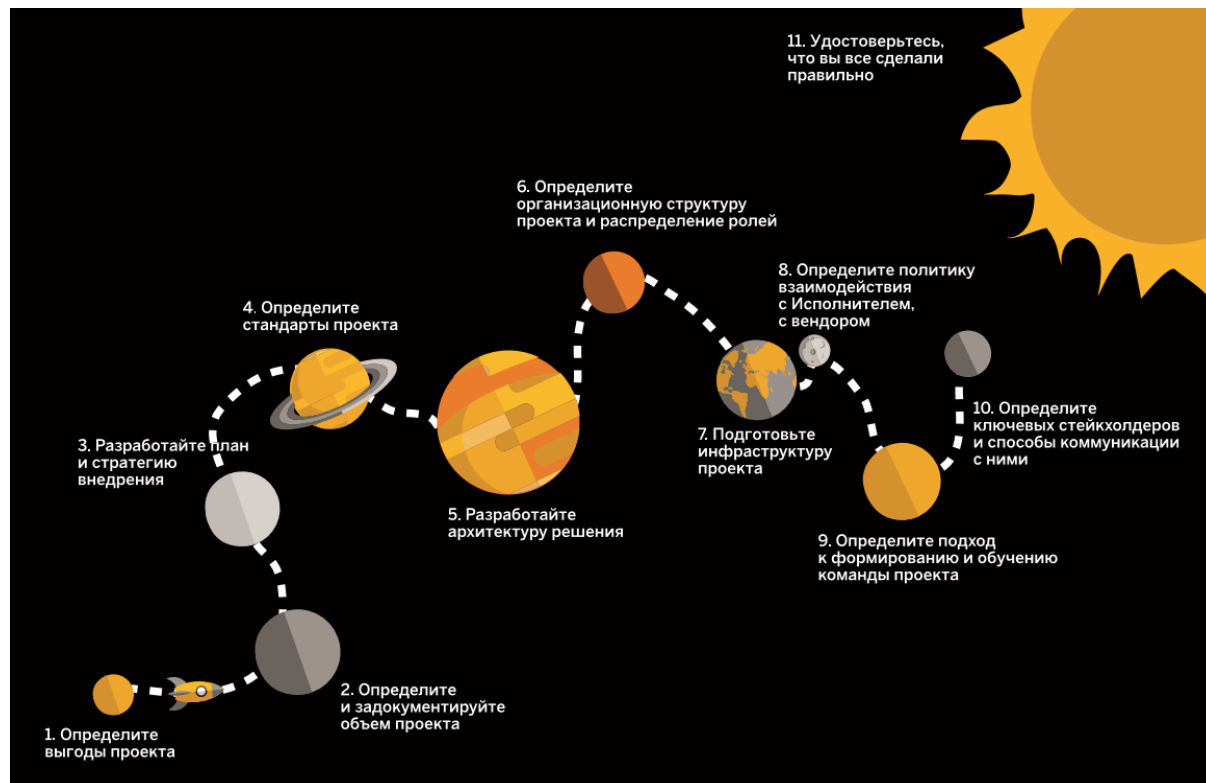
Что в программе?

Первый день полностью посвящен методологии и инструментам, рекомендованными SAP для достижения целей проекта и компании, а эксперты SAP расскажут лучших практиках и возможных ошибках в

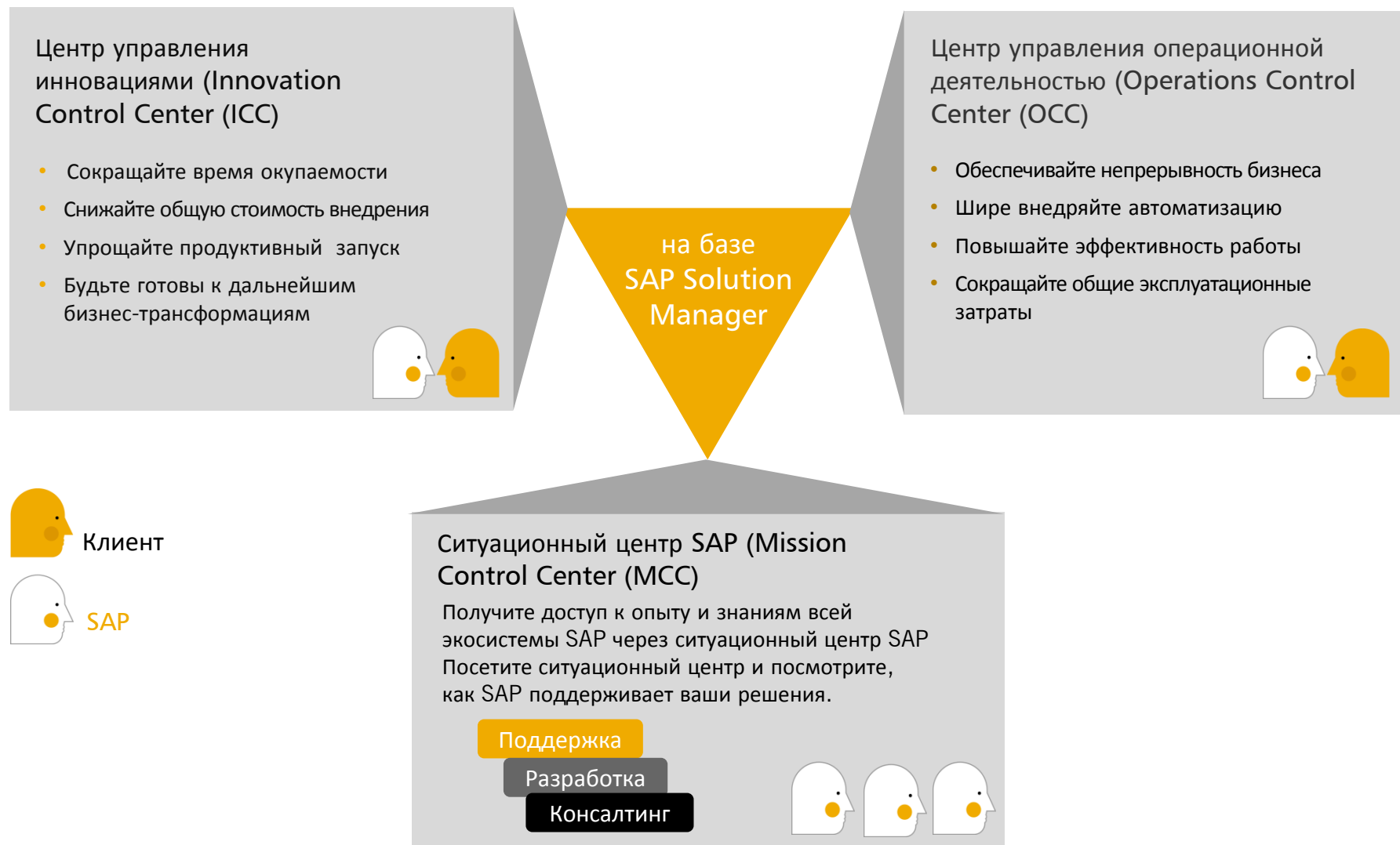
Второй день – деловая игра, которая поможет получить практическое представление о и возможностях проекта, найти «проблемные зоны» и сформировать единое представление о целях и задачах у всех участников проекта. Это своего рода «проверка боем» готовности проектной команды.

Когда проводить?

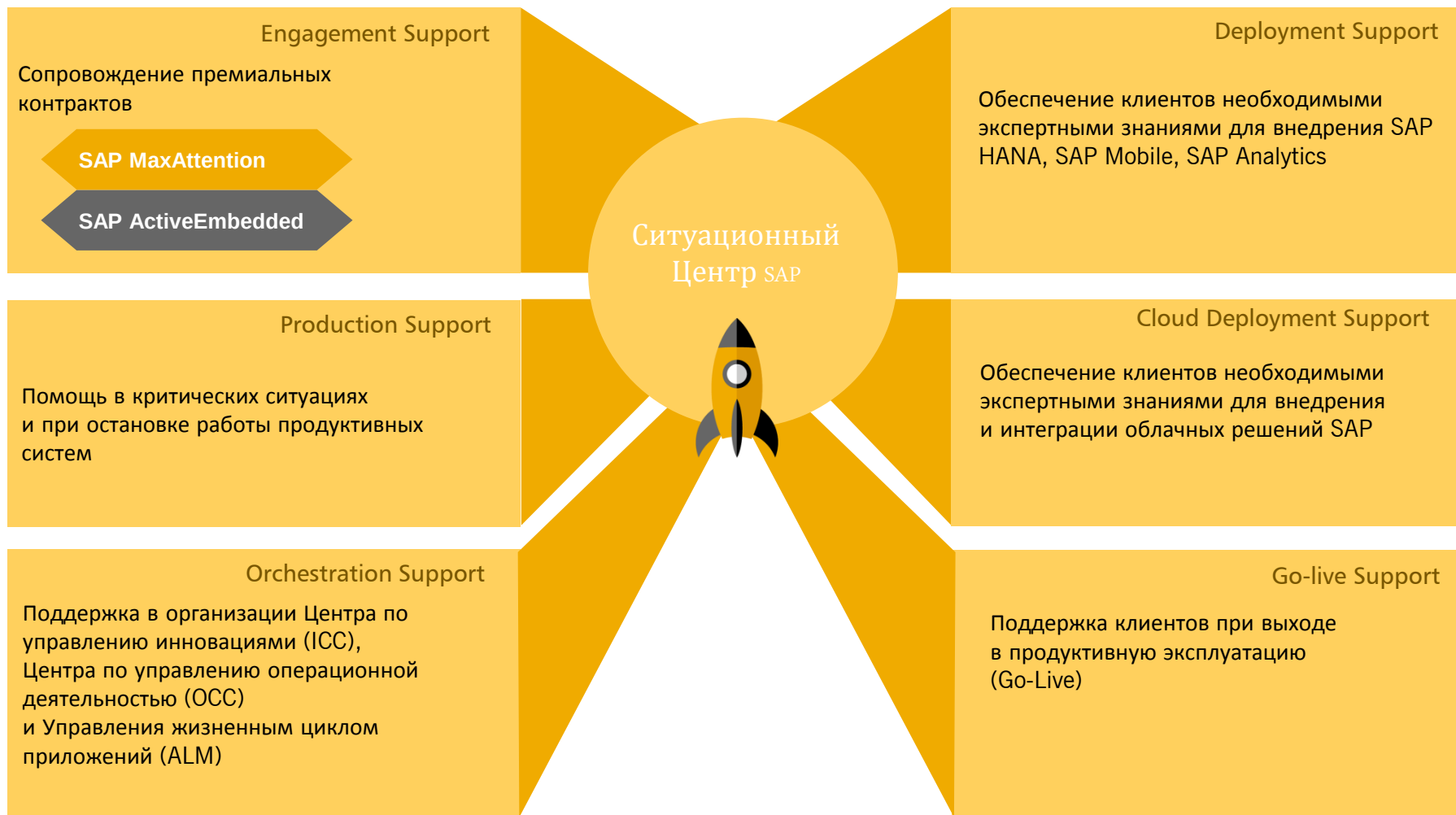
Лучше всего проводить совместно со стартовым совещанием по проекту



Концепция центров управления – новый подход к внедрению и эксплуатации решений SAP



Ситуационный центр (SAP Mission Control Center) – объединение всех необходимых клиенту экспертов



SAP и проекты совместных инноваций



Цель: способствовать распространению технологической платформы, развитию экосистемы, расширению портфолио и увеличению общей эффективности решений посредством совместных проектов с участием SAP, партнеров и клиентов



Сервисные партнеры



Поставщики программных
продуктов



Академические
партнеры



Технологические
партнеры

SAP Labs



Индустриальные
партнеры



Клиенты



Сообщества



Сотрудники SAP

SAP Labs в СНГ



Только в 14 из 130
стран мира

SAP имеет собственные
центры исследований
и разработок

Россия

входит в число
таких стран

4 офиса SAP Labs
в СНГ

Москва, Ижевск, Киев, Санкт-Петербург



В SAP Labs
работает >300
сотрудников



Деятельность SAP
Labs

подтверждена
сертификатом качества

ISO 9001



SAP Labs Москва является ключевым партнером Фонда «Сколково», ведущих IT-ассоциаций и сотрудничает с ФНС России, Российской венчурной компанией, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Министерством финансов Украины, Министерством финансов Казахстана и другими государственными органами и институтами. SAP Labs входит в IT-ассоциацию «Руссофт».

Основные задачи SAP Labs



Поддержка
инновационной
экосистемы России и
стран СНГ

Помощь в развитии бизнеса начинающих компаний, продукты и идеи которых базируются на использовании платформы SAP HANA, через бизнес-акселератор — программу

SAP HANA Startup Focus

и другие программы



Лаборатория Совместных
Инноваций
(Co-Innovation Lab, COIL)

Поддерживает и содействует реализации внешних инновационных проектов на базе технологий SAP.

Благодаря сотрудничеству с COIL разработки российских партнеров SAP стали доступны не только на территории СНГ, но и получили выход на мировой рынок.

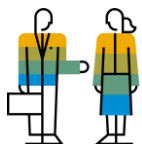


Исследования и
разработки

Разработка новых решений в сфере облачных технологий, «больших данных» и вычислений в реальном времени.

Сопровождение ПО SAP

Глобальная служба поддержки SAP – это команда экспертов, оказывающая услуги по комплексному сопровождению клиентов в режиме 24x7 по всему миру



8 000+

инженеров поддержки
SAP



345 000+

клиентов



15 000+

разработчиков SAP



190+

стран



Поддержка SAP начинается с первого дня контракта и предлагает несколько видов сопровождения в зависимости от потребностей клиента

Портфель сопровождения



SAP Enterprise Support



SAP Preferred Care



SAP MaxAttention



SAP ActiveEmbedded



SAP Premium Engagements



Центр по взаимодействию с клиентами на русском языке: тел. (499) 705-6137, support.cis@sap.com



Обновления ПО, поддержка изменений в законодательстве



Платформа
SAP Solution Manager
для управления жизненным циклом SAP и не-SAP решений



Широкий спектр сервисов для контроля качества, технической оптимизации решений, снижения эксплуатационных затрат



Онлайн Академия **SAP Enterprise Support** – глобальная база знаний и лучших практик, дистанционное обучение



Ситуационный центр в Санкт-Петербурге (МСС) – проактивный мониторинг и помощь в критических ситуациях

Онлайн Академия SAP Enterprise Support: получение знаний по своему индивидуальному плану, дистанционно и без дополнительных затрат



Библиотека передовых практик

Библиотека руководств по различным ежедневным задачам (с учётом продукта, базы данных и ОС)



Встречи с экспертами
в формате вебинаров

Онлайн-вебинары, на которых эксперты SAP рассказывают об услугах SAP ES и функциях SAP Solution Manager



Ускоренное внедрение
инноваций

Онлайн сессии с экспертом для оценки инновационного потенциала пакетов EHP для SAP Business Suite



Сервисы внедрения под руководством
специалиста

Дистанционные интерактивные семинары, проводимые опытными сервисными экспертами SAP



Сервисы самообслуживания

Возможность самостоятельного обучения
в удобное для пользователя время



Краткие учебные ролики

Краткие (2–5 мин.) учебные ролики по различным системным настройкам для упрощения их выполнения

Локализация решений SAP для России и стран СНГ



8 млн евро

SAP инвестировала
в локализацию в 2015 году

>70

сотрудников SAP в России и более 30
в подразделениях компании в других странах
участвуют в проектах локализации

>200

законодательных изменений отражено в
решениях SAP

>15

рекомендаций SAP, выработанных
в тесном взаимодействии
с клиентами, отражено в практике ФНС
России

14

крупных проектов по локализации ключевых
функциональностей завершено

За 2015 год

В рамках проектов по локализации SAP
активно взаимодействует с

клиентами

Сотрудничество ведется
с учетом требований локального
бизнеса и лучших
бизнес-практик

органами государственного
регулирования

Проводится совместная работа с Федеральной
Налоговой Службой РФ, Министерством финансов
Украины, Министерством финансов Казахстана и
другими

партнерами

Целью этой программы является
совместная разработка и
сертификация локализованных
решений SAP для региональных
рынков

Центр обработки данных (ЦОД)

T B D

SAP – крупнейший поставщик не только бизнес-решений, но и сервисов

в 23 из
130 стран

SAP имеет
собственные центры
обработки данных

Россия

входит в число
таких стран

Центр обработки
данных SAP (ЦОД)

открыт совместно с
компанией «Ростелеком»
на базе НИЦ «Курчатовский
институт» в Москве

ЦОД SAP предоставляет клиентам полный набор облачных услуг: аренду оборудования, поддержку баз данных на SAP HANA, переход в облако и использование облачных приложений.



ЦОД регулярно проходит проверки независимыми сертифицирующими организациями по разным вопросам:
от дизель-генераторов под полной нагрузкой до системы доступа и камер наблюдения



Ежедневно выполняется полное резервное копирование данных, несколько раз в день – промежуточное. Есть и резервная площадка



ЦОД соответствует требованиям уровня Tier 3 (уровень доступности мощностей – более 99,982%). Мощность основной площадки ЦОДа SAP составляет 10 МВт

Центр обработки данных (ЦОД)

Преимущества

T B D



гарантия информационной безопасности, поскольку хранение данных обеспечивается на территории РФ



соответствие ФЗ-152



все необходимые сертификаты и разрешения от государственных органов



сокращение объемов закупки серверного оборудования



возможность с подписанием договора получить уже готовые ресурсы в современном ЦОДе

Программа «Высшая школа ИТ-лидерства» предназначена для руководителей бизнес и ИТ-подразделений, руководителей ИТ- программ и проектов, директоров центров компетенций, менеджеров высшего звена, руководителей ERP-практик, владельцев компаний



Цели

Программа призвана помочь слушателям:

- Формировать ИТ-программы в соответствии со стратегическими целями бизнеса;
- Управлять внедрением и качеством проектов;
- Повышать удовлетворенность бизнес-заказчиков;
- Управлять организационными изменениями;
- Оптимизировать стоимость внедрения;
- Комплексно подходить к вопросу обучения команды проекта и конечных пользователей;
- Осуществлять оценку инвестиций в ИТ и получать отдачу от вложений.

Партнер:

Московская
международная
высшая школа
бизнеса МИРБИС



Лекторы – ведущие
мировые и российские
эксперты

6 месяцев
продолжительность
обучения



Выпускникам вручается удостоверение о повышении квалификации установленного образца



Обучающие сессии представляют собой сочетание лекций и интерактивных занятий, на которых используются новейшие методики: дизайн-мышление, деловые игры и другие;



Обучение без отрыва от работы – 2 дня в месяц в течение 6 месяцев;



Удобное месторасположение в центре Москвы

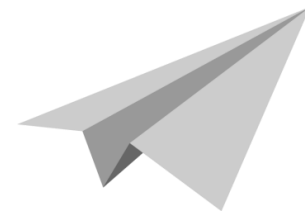
>80 человек
из >50 компаний СНГ
направили своих
экспертов
на обучение
в 2012–2015 гг.

SAP смотрит вперед

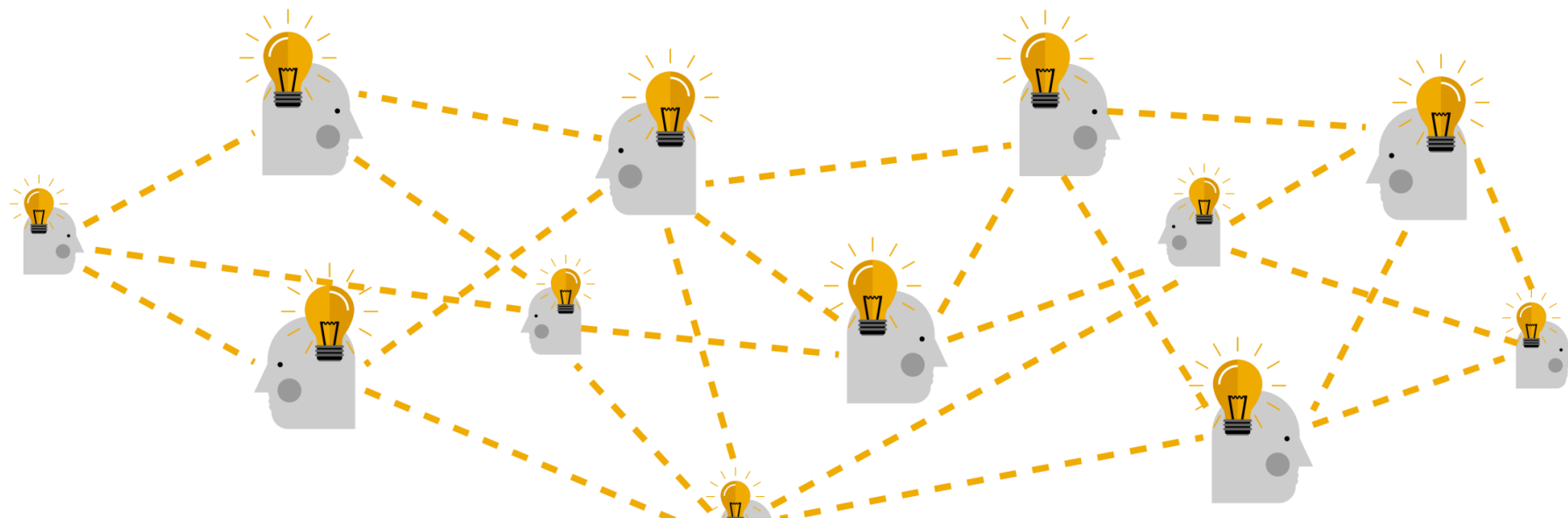
T B D

SAP – инновационная компания, которая предвосхищает будущее. Активно сотрудничая с поколением «миллениалов», SAP уже сейчас выстраивает свои бизнес-процессы и подходы к разработке решений и продуктов так, чтобы создавать максимально эффективную и творческую среду для генерации новых идей, формирования новых трендов в промышленности, технологиях и сервисах.

SAP широко использует методику «дизайн-мышления», для решения проектных задач.

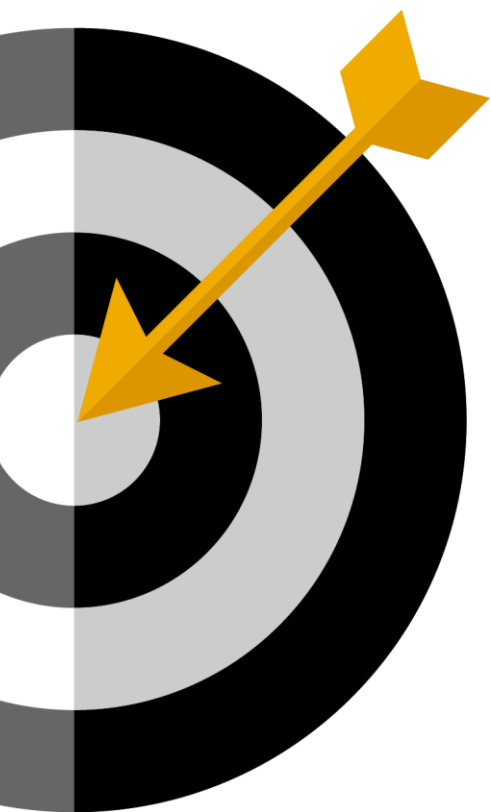


Поколение «миллениалов» – молодые люди, которым предстоит, по оценке аналитиков, составить к 2020 году более 75% всей рабочей силы в мире



Университетский Альянс SAP

Университетский Альянс SAP – это глобальная академическая инициатива компании SAP



Цели

- 🎯 развитие кадрового потенциала для экосистемы SAP;
- 🎯 обеспечение трансфера инноваций из вузов в экосистему SAP;
- 🎯 содействие развитию высшего образования в странах СНГ путем предоставления вузам информации о востребованных и перспективных направлениях эволюции технологий и бизнеса, обеспечения вузов современными технологиями, реализации совместных научно-прикладных и методических проектов.
- 🎯 Создание Центров SAP Next-Gen Labs в ведущих университетах и инновационных парках. В СНГ уже открыто 6 SAP Next-Gen Labs

Университетский Альянс SAP — статистика

в мире

3 500 000

студентов

> 3 200

университетов

111

стран мира

в СНГ

300 000

студентов

> 100

высших учебных заведений

> 300

преподавателей

Россия
Украина
Грузия
Беларусь
Казахстан
Азербайджан
Узбекистан
Киргизстан

Топ-менеджеры, локальные и глобальные эксперты SAP читают лекции по профорientации, делают мастер-классы по решениям и технологиям SAP для студентов ведущих вузов России и стран СНГ

Социальная ответственность

Устойчивое развитие и корпоративная ответственность – важная составляющая бизнес-стратегии компании SAP, цель которой сделать жизнь людей лучше и обеспечить стабильное будущее локальных сообществ



Миссия SAP – предоставить молодым людям по всему миру инструменты, которые необходимы для решения социальных проблем общества и являются залогом стабильного будущего. Развивая таланты, технологии и сотрудничая с некоммерческими организациями, SAP открывает новые возможности для образования и предпринимательской деятельности и поддерживает молодые таланты и сообщества по всему миру.

Социальная ответственность

В России и СНГ SAP ежегодно реализует десятки проектов, направленных на развитие ИТ-экосистемы и общества в целом



разработка программ по подготовке ИТ-специалистов и формированию у них компетенций для построения карьеры



программы поддержки и развития стартапов и социальных предпринимателей



предоставление равных карьерных возможностей людям с инвалидностью



программы по социальной адаптации детей-сирот с ведущими благотворительными фондами в России и странах СНГ

Социальная ответственность



Сотрудники SAP участвуют в корпоративных субботниках, днях донора, благотворительном забеге, организуют специальные мастер-классы в детских домах, а также сами иницируют реализуют большое количество социальных проектов

Пример: ежегодный благотворительный забег “Run simple. Run with SAP”, организованный компанией SAP совместно с благотворительным фондом «Арифметика Добра»

Организуя забег, мы ставим амбициозную цель – обеспечить целый класс детей-сирот дополнительными занятиями по основным общеобразовательным предметам на весь учебный год.

Результаты Благотворительного забега 2016:

- 300 участников
- 25 партнеров
- 1 000 000 руб. собранных средств
- 1739 уроков = 1 год обучения



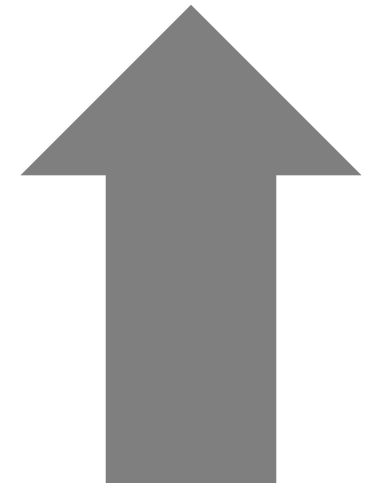
Социальная ответственность: конкурс SAP UP



Конкурс SAP UP поддерживает лучшие социальные стартапы России, Казахстана и Беларуси и создает уникальную площадку для обмена идеями, повышает интерес бизнеса и его влияние на развитие социального предпринимательства

Результаты Конкурса:

- 900 заявок на участие
- 70 городов СНГ
- 16 победителей
- 7 видеокурсов с экспертами
- 4 круглых стола для членов сообщества и участников конкурса
- 75 партнеров
- 100 публикаций в СМИ



Клиенты о SAP

Виталий Савельев,
Генеральный директор ОАО «Аэрофлот»:

«Мы сократили затраты в прошлом году на \$986 млн. Существенные сокращения прошли по части ИТ – было 180 платформ, теперь всего три: SAP, Sabre и Lufthansa Technik. В результате было выделено пять направлений, дающих максимальный экономический эффект, а именно управление дебиторской задолженностью (€5,2 млн единовременно), техническое обслуживание и ремонт (€2,4 млн ежегодно), управление запасами и закупками (€10,2 млн единовременно), учет и финансы (€3,3 млн ежегодно), управление персоналом (€4,8 млн ежегодно). Специалисты SAP заменили более сотни устаревших локальных систем, что позволило сэкономить десятки миллионов евро на их поддержке и обслуживании».



Клиенты о SAP

Юрий Шеховцов,
Директор по информационным технологиям
ПАО «Северсталь»:

«В долгосрочной перспективе те эффекты, что мы получили – в том числе, четырехкратное сокращение неэффективного времени ТОиР – окажут существенное позитивное влияние на бизнес компании в целом».



Клиенты о SAP

Ринат Гимранов,
начальник управления информационных технологий, ОАО
«Сургутнефтегаз»:

«На подготовку самого тяжелого отчета крупного подразделения компании тратилось порядка трех часов, сегодня – 16 секунд. Важно и то, что пользователи систем получили возможность делать запросы без ограничений».



Клиенты о SAP

Татьяна Терентьева,
директор по персоналу Госкорпорации «Росатом»:

«Благодаря внедрению системы управления персоналом и последующей оптимизации кадровых процессов, оформление нового работника вполне реально сократить до двух дней, а число согласующих до четырех».



Клиенты о SAP

Глеб Шевцов,
операционный финансовый директор «М.Видео»:

«Ранее на ежедневную загрузку новых данных требовалось около 3 часов. Новая система [SAP HANA] справляется с этой задачей менее чем за 30 минут. Более чем в 100 раз быстрее стал работать отчет по товарному балансу, а также стали доступными развертки (например, о товаре по всем объектам компании за год)».



Клиенты о SAP

Сергей Федоринов,
генеральный директор сети «Юлмарт»:

«Когда в 2012 году мы открыли 17 центров исполнения заказов (кибермаркетов) и около 100 пунктов outpost, возросла нагрузка на контакт-центр. В начале года там работали 30–40 человек, на конец года – более 100. Однако и этого оказалось недостаточно: в период пиковой нагрузки в декабре возросла доля пропущенных звонков. Дальше расширять штат мы просто не могли из-за технических ограничений: система, которую использовал «Юлмарт», могла поддерживать одновременную работу лишь около 70 сотрудников.

Мы решили создать современный контакт-центр на платформе SAP BCM.

Статистика говорит сама за себя: за первое полугодие 2016 года средний процент пропущенных звонков был 5,4%. Во втором полугодии – 3,8%. В среднем в месяц это дает нам дополнительно 5 тыс. обслуженных клиентов, а с учетом конверсии и суммы среднего чека это дополнительный оборот более 6 млн руб».



Клиенты о SAP

Руслан Аксяитов,
заместитель финансового директора Vkontakte:

«Эффективность внедренной системы можно проследить, например, по времени подготовки отчетности по МСФО: оно сократилось с трех месяцев до одного. Компания за время внедрения и после ввода в эксплуатацию выросла вдвое, а количество работников не увеличилось.

Еще одним показателем эффективности проекта Аксяитов считает рост показателя EBITDA компании, который увеличился на 4%.
Из них 0,1–0,2% – это вклад ERP».



Клиенты о SAP

Илья Горбунов,
начальник управления службы
информационных технологий СПбГУ:

«С приобретением SAP ERP Human Capital Management руководство университета рассчитывало на получение заложенных в эту систему лучших практик. «Поскольку такой же программный комплекс использует Массачусетский технологический университет, то теперь у него и у СПбГУ одинаковые бизнес-процессы», – заявил Горбунов.

До внедрения единой системы управления персоналом и расчета заработной платы бухгалтерия, не имея полной и достоверной информации для расчетов при наличии 20 разрозненных систем учета, определяла объем налоговых платежей с запасом, чтобы со стороны налоговых органов не могло быть никаких претензий. После завершения проекта появилась возможность получения корректной информации по численности и составу преподавателей и сотрудников всех факультетов и подразделений, а также была обеспечена стандартизация и унификация процессов расчета зарплаты.

По данным службы информационных технологий СПбГУ, в результате внедрения SAP удалось одновременно вернуть налоговые отчисления в размере 300 млн руб., а ежегодная экономия по налогам на зарплату составляет 100 млн руб».



Клиенты о SAP

Алексей Кузьмин,
Первый заместитель Председателя Правления
АО КБ «РосинтерБанк»:

«Для привлечения новых клиентов на рынке банковского ритейла уже недостаточно предлагать выгодные ставки по вкладам и кредитам. Удобство, надежность работы мобильных приложений и качественный онлайн-банкинг становятся главным конкурентным преимуществом. Решение SAP выбрано нами как высокотехнологичная платформа, обеспечивающая поддержку мобильного и цифрового банкинга и предоставляющая всем пользователям, независимо от уровня владения цифровыми технологиями, простые, удобные и защищенные инструменты для управления финансами и взаимодействия с банком».



Клиенты о SAP

Марина Сюникаева,
E-commerce директор diHouse:

«Наши клиенты получили доступ к удобной площадке для электронной коммерции с современными интерфейсами и удобными сервисами для проведения любых операций.

Переход на платформу SAP Hybris позволил в полной мере использовать преимущества digital-маркетинга и организовать выбор товара так, чтобы заказчик получал максимум информации без обращения к менеджеру. На портале представлены фотографии, технические характеристики, лента «похожих товаров», отбираемых системой по определенному алгоритму с учетом предпочтений клиента».



Клиенты о SAP

Игорь Сукач,
директор «Атлант Телеком»:

«Комплексное внедрение решений SAP, ориентированных на максимальную оперативность данных и точность их анализа, позволило нам вывести управление бизнес-процессами на новый уровень. Мы не только снизили объем рутинных операций и риски человеческого фактора, но и создали принципиально иные условия работы для наших сотрудников: теперь они могут полностью сосредоточиться на стратегических вопросах обслуживания клиентов и взаимоотношений с партнерами».



Клиенты о SAP

Стейси Алластер,
исполнительный директор и председатель Совета директоров
Женской теннисной ассоциации:

«Созданное Женской теннисной ассоциацией (WTA) и компанией SAP приложение Tennis Analytics – это настоящий прорыв, благодаря которому спортсмены смогут лучше подготовиться к игре и продемонстрировать более высокие результаты, а фанатам при просмотре женского тенниса будут доступны исчерпывающие сведения об игре. Анализ данных играет ключевую роль в профессиональном развитии игроков и тренирующих их специалистов, эта передовая технология, которой пользуется все больше наших спортсменов, поможет вывести теннис на новый, совершенно потрясающий уровень. Речь идет о самых современных технологиях для спорта».



Клиенты о SAP

Константин Никитин,
начальник отдела логистики, Kimberly Clark,
завод в г. Ступино:

«Решения SAP успешно используются во всех подразделениях «Кимберли-Кларк» уже много лет, в России с ними работает несколько сотен наших сотрудников. С помощью SAP EWM мы смогли реализовать новую стратегию управления складами, которая за короткий срок доказала свою эффективность.

Мы считаем, что именно оптимизация логистических процессов даст новые возможности для сокращения издержек и станет одним из основных факторов роста нашего бизнеса».



Клиенты о SAP

Лев Хасис,
Первый заместитель Председателя Правления
ОАО «Сбербанк России»:

«Инновации – важнейшая часть корпоративной стратегии Сбербанка, стимулом для их внедрения служат не только внутренние задачи и потребности Банка и наш статус лидера российской банковской отрасли, а, в первую очередь, потребности наших клиентов». Сегодня мы переходим на новый уровень инновационности. Одна из первоочередных задач – сделать Сбербанк максимально инновационной компанией и мы последовательно стремимся к реализации данной цели, в достижении которой немаловажную роль будет играть объединение нашего опыта и уникальных инновационных и технологичных решений SAP».



Клиенты о SAP

Куат Кусаинбеков,
заместитель Председателя Правления
«Народного Банка Казахстана»:

«SAP ERP уже 10 лет является основой управления
всем спектром задач банка».



Клиенты о SAP

Лю Ган,
вице-президент «ПетроКазахстан»:

«В результате внедрения SAP EHSM была автоматизирована оперативная регистрация и уведомления об инцидентах, которые могут выполняться любым сотрудником в режиме онлайн и оффлайн. Процессы обработки, расследования инцидентов, в том числе потоки операций, используемых в области управления инцидентами, выполняются с использованием системы SAP EHSM. Интеграция между системой SAP EHSM и остальными бизнес системами позволяет использовать единое информационное пространство, предоставляющее необходимые данные для оперативного мониторинга и реагирования».



Клиенты о SAP

Олег Сидоров,
генеральный директор российского
представительства Vivreau:

«Решение SAP Cloud for Customer в нашей компании используется всего 3 месяца, но уже стало основным инструментом для руководящего состава компании. Работа с клиентами ведется системно, автоматизирован весь цикл – от первого обращения, консультаций, подбора лучшего решения и до заключения контракта. Благодаря SAP Cloud for Customer я действительно управляю бизнесом, а не плыву по течению».



Клиенты о SAP

Адамас Илькявичюс,
управляющий директор АО «Самрук-Казына»
по трансформации и специальным проектам:

«Соглашение о стратегическом партнерстве, заключенное между АО «Самрук-Казына» и SAP, является первым в своем роде в Казахстане и одним из немногих в СНГ. Успешная реализация этого соглашения по нашим оценкам позволит снизить совокупную стоимость владения ПО более чем в 2 раза, в том числе за счет оптимальных условий поставщика по их дальнейшему внедрению и сопровождению. Экономический эффект от указанного сотрудничества, по нашим оценкам, составит порядка 200 млрд тенге до 2020 года, и это не считая инвестиций, которые SAP будет вкладывать в обучение казахстанских студентов в ведущих технических вузах страны и локализацию продуктов. В ближайшее время аналогичные соглашения будут заключены с остальными поставщиками ПО. Мы надеемся, что эта работа будет завершена до июля 2016 года».



Клиенты о SAP

Роман Бердников,
Первый заместитель Генерального директора
ПАО «Россети».

«Россети» стремятся быть лидером не только по производственным показателям, но и в сфере отраслевых инноваций. Мы видим прямую связь между внедрением современных технологий и стабильностью производства и поставок электроэнергии, достижением высоких показателей энергоэффективности. Сотрудничество с компанией SAP позволит объединить лучшие мировые практики и наш успешный опыт построения и эксплуатации энергосетей и создать новые подходы к управлению бизнес-процессами в отрасли, которые могут быть тиражированы и обеспечат развитие всей российской энергетики».



Клиенты о SAP

Александр Ханин,
Генеральный директор VisionLabs:

«Технологии VisionLabs и продукты, разработанные на их основе, используются 10 крупнейшими розничными банками России и СНГ, а также торговыми сетями, компаниями в сфере видеонаблюдения и безопасности. Интеграция с платформой SAP HANA – это продуктовая синергия. Технология распознавания лиц – эффективное решение бизнес-задач. Совместно с платформой SAP HANA этот инструмент становится еще мощнее в решении задач по управлению большими объемами визуальных данных в самых высоко конкурентных отраслях».

