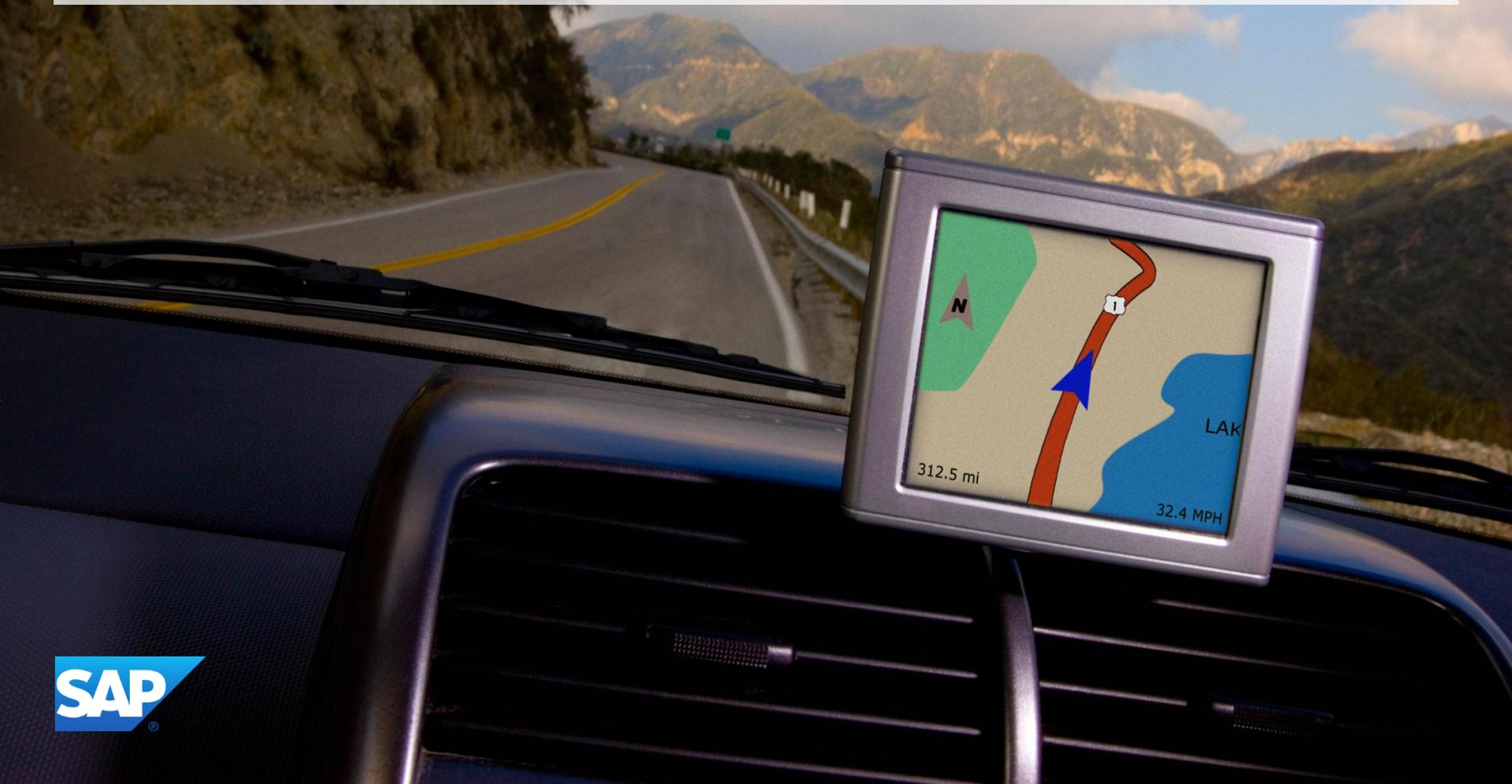


# Инвестиционная привлекательность сверхпроизводительной платформы обработки данных SAP HANA

Ирина Каленская / SAP Value Engineering

5 Декабря 2012



# *Чем мне полезна HANA?*



Возможно  
сегодня

# Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды

Мгновенные ответы

со скоростью мысли

*Nongfu Spring*

Быстрее



Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды  
Мгновенные ответы  
со скоростью мысли

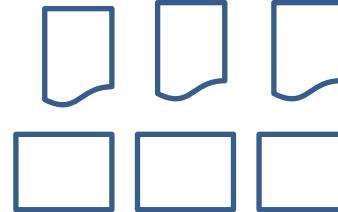
*Nongfu Spring*

Быстрее

Возможно  
сегодня

Гибче, быстро создать, просто изменить,  
Больше удовлетворённых потребностей  
= больше эффект для компании

Без «агрегатов»



T-Mobile

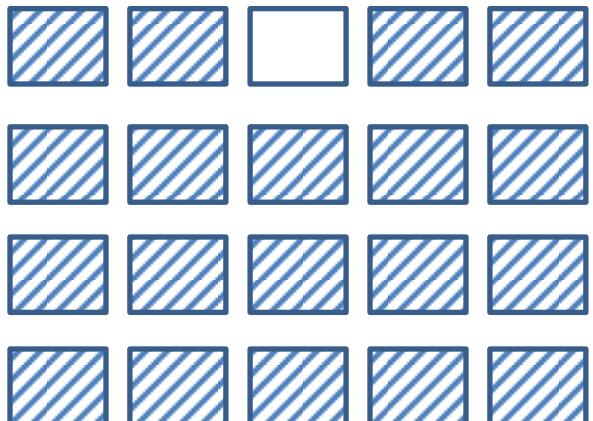
Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды  
Мгновенные ответы  
со скоростью мысли

*Nongfu Spring*  
*Provimi*

Шире



**Быстрее**

Сделать  
больше

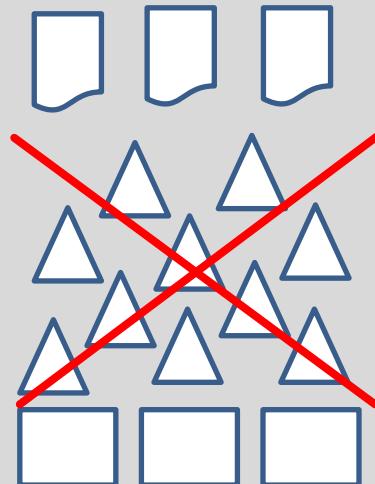
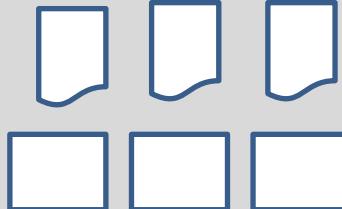
Возможно  
сегодня

Глубже

Возможности  
Ограничения  
Варианты  
Сроки  
Маржа

Гибче, быстро создать, просто изменить,  
Больше удовлетворённых потребностей  
= больше эффекта для компании

Без «агрегатов»



T-Mobile

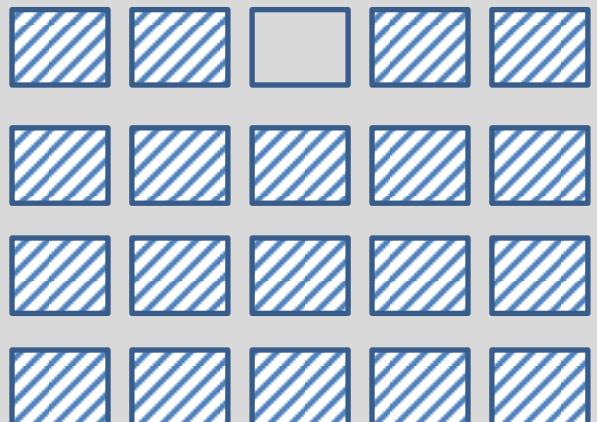
Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды  
Мгновенные ответы  
со скоростью мысли

*Nongfu Spring*  
*Provimi*

Шире



Быстрее

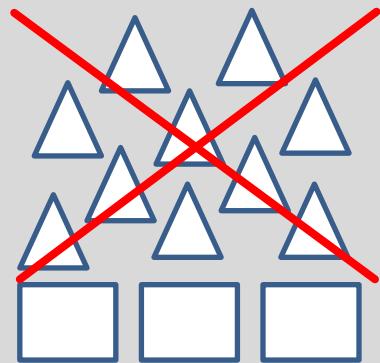
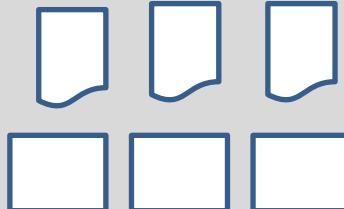
Сделать  
больше

Чаще

Возможности  
Ограничения  
Варианты  
Сроки  
Маржа

Гибче, быстро создать, просто изменить,  
Больше удовлетворённых потребностей  
= больше эффект для компании

Без «агрегатов»

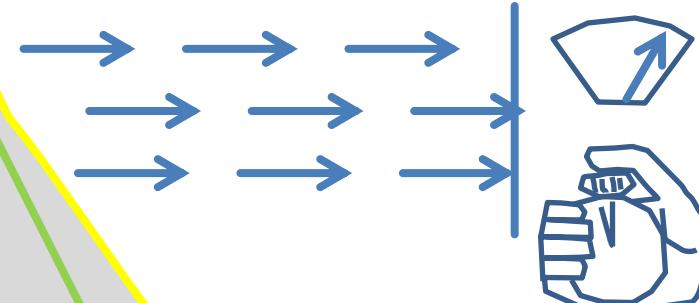


T-Mobile

Вовремя

*BigPoint, SKM*

In Real-time



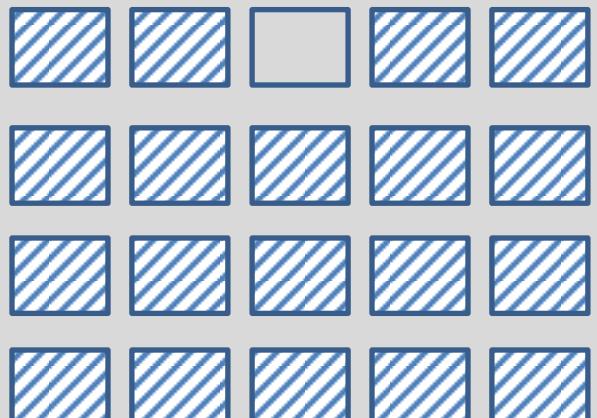
Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды  
Мгновенные ответы  
со скоростью мысли

*Nongfu Spring*  
*Provimi*

Шире



Быстрее

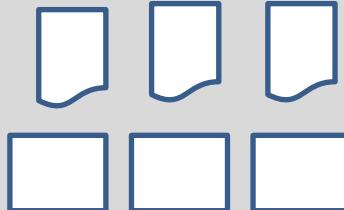
Сделать  
больше

Чаще

Возможности  
Ограничения  
Варианты  
Сроки  
Маржа

Гибче, быстро создать, просто изменить,  
Больше удовлетворённых потребностей  
= больше эффекта для компании

Без «агрегатов»

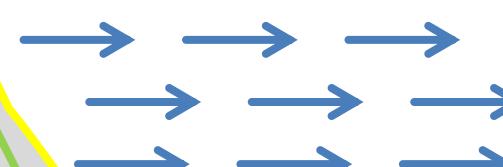


T-Mobile

Вовремя

*BigPoint, SKM*

In Real-time



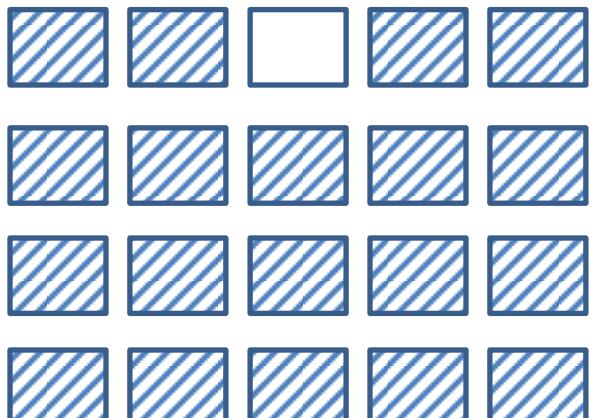
Запаздывание информации

Пакетная обработка - часы

Интерактивно - секунды  
Мгновенные ответы  
со скоростью мысли

*Nongfu Spring*  
*Provimi*

Шире



Быстрее

Сделать  
больше

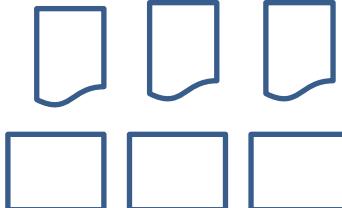
Возможно  
сегодня

Глубже

Возможности  
Ограничения  
Варианты  
Сроки  
Маржа

Гибче, быстро создать, просто изменить,  
Больше удовлетворённых потребностей  
= больше эффект для компании

Без «агрегатов»

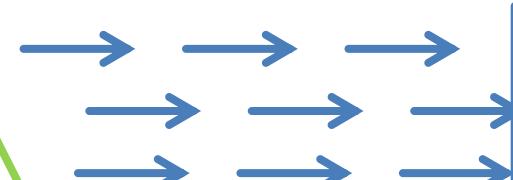


T-Mobile

Вовремя

BigPoint, SKM

In Real-time



# SAP Value Management – методология управления созданием экономических выгод от инвестиций в ИТ



# Знакомы ли вы с Benchmarking?



# SAP Performance Benchmarking – уникальный инструмент для оценки потенциала

- SAP Performance Benchmarking – стратегическая услуга SAP, запущенная в 2004г. вместе с клиентами компании в США (American SAP User Group) как форум для обмена показателями и наилучшими практиками
- В настоящее время программа является **одной из наиболее обширных в индустрии**, объединяет участников из США, Европы, Азии и Латинской Америки
- Участники получают разработанный специально для них отчет, включающий сравнительный анализ ключевых показателей эффективности с аналогичными клиенту компаниями, а также рекомендации по использованию лучших практик
- Участие в программе бесплатно для наших клиентов

## • SAP Performance Benchmarking

- 10 000 участников
- 4 000 компаний
- Более 30 функциональных областей
- Более 700 КПЭ
- Более 1 000 лучших практик



# Для чего нужен Benchmarking?

1

## Идентификация/Приоритизация

Идентификация основных направлений для улучшений

2

## Определение «отправной точки»

Измерение КПЭ и зрелости бизнес-процессов перед началом программой трансформации

3

## Внутренние сравнения

Сравнение между функциональными или географическими подразделениями одной компании

4

## Рутинное измерение эффективности

Сравнение текущей эффективности с эффективностью прошлых периодов

**Быстрый и эффективный способ оценки эффективности!**

# SAP Performance Benchmarking – что получает клиент?

1. Сравнение КПЭ компаний-участника с референтными группами
2. Потенциальные экономические выгоды, которые могут быть достигнуты при достижении КПЭ средних и лучших показателей по выборке
3. Сравнение процессов респондентов с лучшими практиками
4. Высокоуровневые стратегии для улучшения – математическая модель определяет корреляцию между использованием определенных лучших практик и улучшением показателей эффективности компании



- 5 Консультация с экспертом SAP для валидации результатов и обзора основных выводов

# Процесс бенчмаркинга с SAP включает 5 основных шагов и занимает 3-4 недели

**Участник**



- Регистрация на:  
<http://benchmarking.sap.com/vmglobal/>

- Заполнение опросника

**ИЛИ**

- Запрос опросника у  
[evgeniy.yurov@sap.com](mailto:evgeniy.yurov@sap.com)

- Ответы на валидационные вопросы в случае их появления

- Обсуждение результатов

**SAP VE**

- Проведение валидации данных
- Анализ данных
- Подведение итогов
- Подготовка отчета
- Обсуждение результатов

2 – 3 человека-часа

1 неделя после подачи опросника

1-2 недели после валидации данных

# Бизнес-аналитика влияет на все процессы компании

## Покрытие процессов программой SAP Benchmarking

Управление финансами	Операц. эффективность	Стратегическое упр-е ИТ	Отношения с клиентами
Финансы	Закупка/ управление поставщиками	Стоимость владения (TCO)	Контактные центры
Соблюдение законодательства и внутренних процедур	Производство	Бизнес-аналитика	Эффективность продаж
Управление рисками	Бережливое производство	Управление ИТ	Клиентская Поддержка
Финансы – shared service	Управление Недвижимостью	Управление информ. потоками	Управление продуктами и услугами
Управление персоналом	Управление цепочкой поставок	Управление созданием ценности (Value management)	Разработка новых продуктов
Управление человеческим капиталом	Планирование цепочки поставок	Управление архитектурой	Послепродажное обслуживание
Управление талантами	Управление перевозками	Управление внедрением	Управление активами
Управление персоналом - Shared Services	Управление складским хозяйством	Поддержка	Управление активами
		Кросс-функциональные процессы	Безопасность производства и охрана окружающей среды
		От заказа до поставки	Управление инвестициями и кап. проектами

= Только лучшие практики

\* = в разработке

Publication Date: 20 August 2010

ID Number: G00205812

## Vendor Focus for SAP: SAP Value Management Services

Bill Swanton

SAP has invested significant effort to develop services and intellectual property to help its clients get more value from their ERP investments. Companies should evaluate these services to help identify opportunities, develop business cases and track results.

### Key Findings

- SAP has recognized that its continued success depends on its customers getting measurable value from its products.
- The initial point of contact is a set of no-cost services for benchmarking the performance of business processes.
- Additional no-cost services help companies develop business cases for process improvements and new implementations.
- Additional paid services help refine the business case and measure the results.

### Recommendations

- Investigate SAP Value Engineering services as a low-cost way to benchmark your processes, to see how well you are using your SAP investment.
- Recognize that Value Engineering is largely a sales effort to get accounts growing.

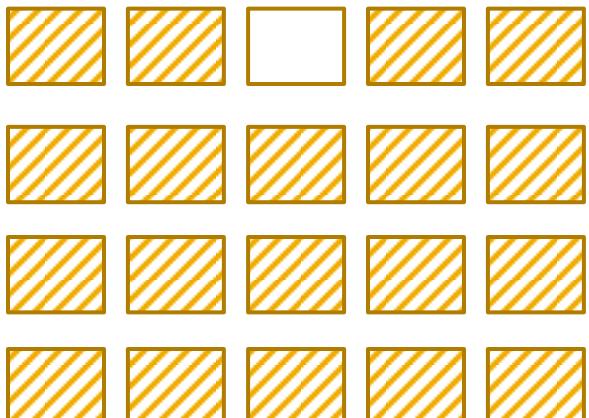
Latency

Batch - Hours

Interactive - seconds  
Train of thought,  
Instant feedback

Nongfu Spring  
Provimi

Broader



Quicker

Do More

Current Situation

T-Mobile

More  
Timely

BigPoint, SKM

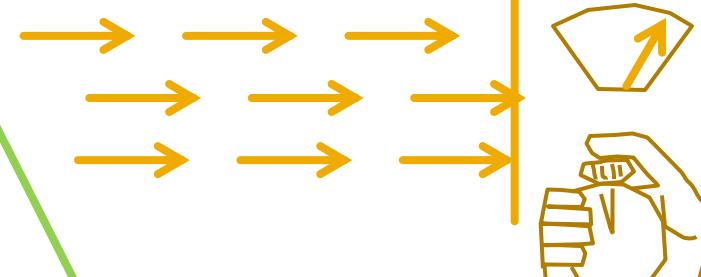
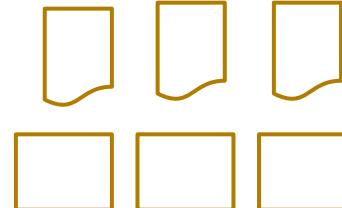
In Real-time

Deeper

Options  
Checks  
Variants  
Contingency  
Certainty

Agile, Fast to develop, Easier to change,  
More requirements met = more benefit

No Prebuild





# Спасибо!

Contact information:

Евгений Юров  
Principal Value Advisor

SAP Value Engineering

## Telecom – Measure effectiveness of Marketing Campaigns



**\$10-25** savings per win-back subscriber - potentially **billions** of additional revenue per year



**56X** faster insights performing churn analysis



**2 Billion+** records for 21M customers analyzed in 3 hours (Vs. 1 week earlier)

### Product: Agile Datamart

#### Business Challenges

- Absence of rapid insights lead to inefficiencies and potential revenue loss
- Proliferation of offers/micro-offers makes offer performance management increasingly strategic
- High acquisition costs and intense competition in a saturated market

#### Technical Challenges

- Big data cannot be analyzed efficiently and accurately

#### Benefit

- Enable targeted micro-offers in real time
- Real-time business decisions to maximize revenue by channel
- Refine sales offers leading to increased adoption rate and profitability from their customers

SAP HANA is enterprise ready and can handle information from multiple sources at T-Mobile for targeted offers to more than 21 million customers via channels such as retail stores, customer care centers and eventually SMS. Since marketing campaigns are frequent and precise to a segment, it requires rock solid performance in addition to speed of analysis with SAP HANA to provide offers on the fly for improved customer adoption, profitability and retention. *Jeff Wiggin, VP Enterprise Information Technology, T-Mobile USA, Inc.*

Based on the rapid analytics that we're performing on SAP HANA, we are now able to quickly fine tune our current and future campaigns to improve the customer adoption rate, reduce churn and increase profitability . *Alison Bessho, Director, Enterprise Systems Business Solutions, T-Mobile USA*



### 500k Euro

working capital reduction within a week



**40%** speed-up of monthly close from 5 to 3 days



**15,000x** faster analysis and insight

**Product:** COPA RDS, Ops Rpt RDS v2

#### Business Challenges

- Lower profitability due to poor decision making and demand forecasting
- Lower business growth: sales dependent on IT for analytics

#### Technical Challenge

- Speed up monthly closing process and increase process quality

#### Benefits

- Increase profitability in Sourcing by making real-time decisions in purchasing raw materials based on demand forecasting
- Increase profitability in Sales by deciding real-time on commercial proposals based on up-to-date margin analysis

“ ”

3-3-3 for SAP HANA: in 3 days, we successfully completed a proof of concept using our own CO-PA data; in 3 weeks, we were live and running; and within 3 seconds, we now run any CO-PA analysis.

Rogier Jacobs, CIO at Provimi



**\$12M** in estimated annual new revenue and operational cost savings



**6TB** customer data



**2x** data compression in Sybase EDW and SAP HANA

### Product: SAP HANA + Sybase IQ

#### Business Challenges

- Significant loss of revenue due to fraudulent rentals
- Predictability of customer demand is constrained by an inability to evaluate data spanning more than one week -
  - Decision latency - understanding which titles to thin delayed due to latency in collecting & analyzing data
  - Lost revenue due to inability to maximize kiosk capacity (AFR) to meet demand

#### Technical Challenges

- Current Data Analytics solution is inflexible, highly manual & time consuming for Redbox IT to configure, aggregate and support
- Current Inventory Thinning systems and processes are limited by an ability to analyze large volumes of data

#### Benefits

- Increased revenue and improve margins
- Accelerated and more complete analysis resulting in more effective inventory thinning
- Real time assessment of fraud threat
- Development of an in-memory analytics infrastructure to support future projects
- IT system simplification due to the elimination of multiple legacy systems



**95%** of interactive checks compliance in less than **4 seconds** (requirement: 80% in less than 30 seconds)



**>80%** compliance complete below 2 seconds with ahead-of-time decomposition for mass check (requirement: 12000 products per day)

### Product: Agile Datamart

#### Business Challenges

- Secure compliance of products in an ever changing environment in much faster time, even with thousands of products to check

#### Technical Challenges

- Need to accelerate the existing EHS solution with a HANA based Custom Development Project
- Compliance checks, namely interactive and mass, take long because of the complexity of product compositions and compliance criteria

#### Benefits

- Reduce time, effort and costs to develop new products
- Protect Givaudans competitiveness in their market and assure this in the future



## Significant

increase in yearly  
revenue



## 14 days

lesser  
processing time → to  
real-time with SAP HANA

**Product:** Agile Datamart; Ops Rpt RDS v2

### Business Challenges

- Time to get the inventory information took hours and days, and outdated information wasn't so relevant for the dynamic business environment
- Increased inventory levels result in capital binding, increased storage costs and opportunity cost of lost sales

### Technical Challenges

- Big volume (100 stores, close to 900,000 articles) delays current BW report execution and result in data inconsistencies and errors

### Benefits

- Transform their entire business, improve profitability and reduce cost
- Identify non-moving/discontinued items in real-time
- Work with granular & detailed data to increase business information accuracy
- Simplification of their IT infrastructure



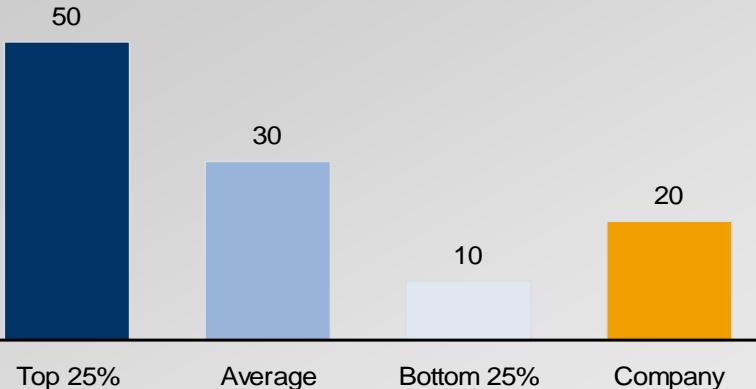
We have made an all-in bet on SAP HANA as our data platform replacing our legacy data-warehouse. As the largest high-end department store chain in Mexico, we need real-time operational & customer insights. Before HANA, it took hours and sometime days, and when the data finally became available it wasn't relevant anymore to our business. With HANA, Liverpool will transform our business processes to deliver exciting shopping experience with personalized preference.

Jorge Salgado, CEO, Liverpool

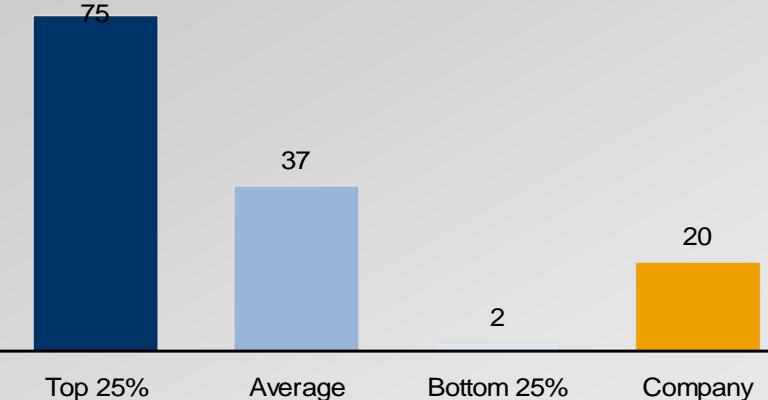
# Benchmarking – пример отчёта

## Резюме для руководства

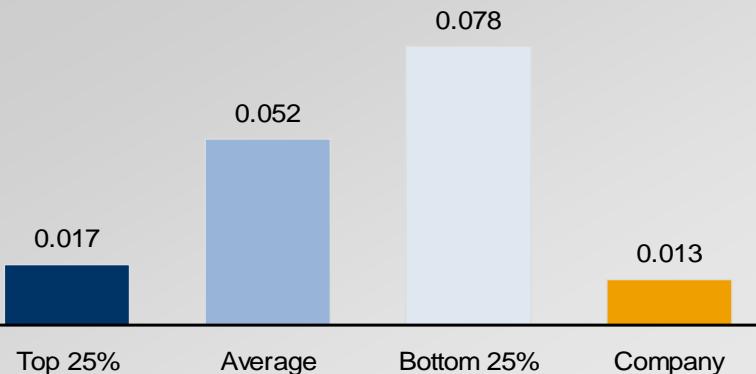
% Emp Receiving Analytical Info from BI Tools



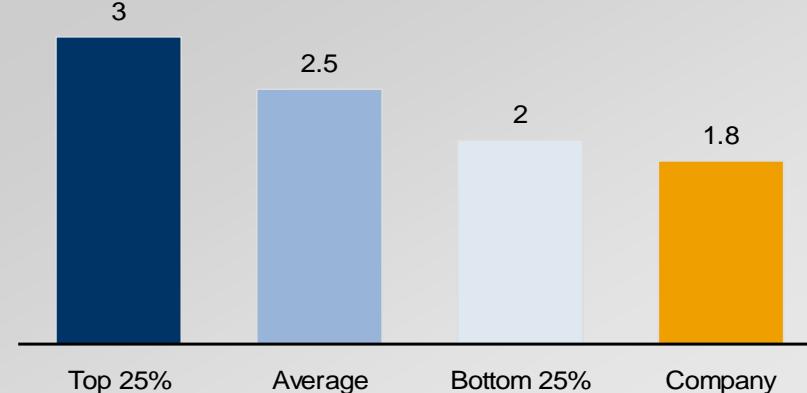
% Active Reports Made By Business (not by IT)



BI Spend as % of Revenue



Usage of BI to Manage Business Processes



# Benchmarking – пример отчёта

## Ключевые метрики

Key Metrics	Company Value	Peer Group	
		Average	Top 25%
Revenue per Employee ('000s)	185	399	526
COGS (% of revenue)	73	67	55
SG&A (in %)	25.3	17.9	7.6
% of Strategic KPIs Tracked Using BI S/W	1	30	50
Implementation Time for a New KPI (in days)	8	23	2
Drilldown Levels	3	3	4
% Emp with Visibility into Strategic KPIs	5	8	10
Usage of BI to Manage Business Processes	1.8	2.5	3.0
% Emp Receiving Analytical Info from BI Tools	20	30	50
% Emp Executing Simple Queries on BI Tools	15	10	15
% Emp Analyzing Analytical Info on BI Tools	10	10	15
% Emp Building Reports on BI Tools	1	3	5
% Emp Building Reports In Off-line Tools	5	13	2

# Benchmarking – пример отчёта

## Лучшие практики

Company Best Practice Importance Compared to Coverage Contrasted Against Peer Responses (Peer Group)

1 = No Coverage  
5 = Full Coverage

Top 25%    Average    Customer Coverage    Customer Importance

