



Implementacija principov ameriške vojske v poslovni svet

Tomaž Gorjup
Studio Moderna

Otočec, 26.3.2009



Agenda

- Predstavitev SM – Group
- IT v SM – Group
- Kaj ima Ameriška vojska z našim poslovnim modelom?
- IT podpora poslovanju
- Gonilniki razvoja in naša vizija prihodnosti IT-ja



GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

 Fakulteta za
informatijske
študije

www.gzdbk.si

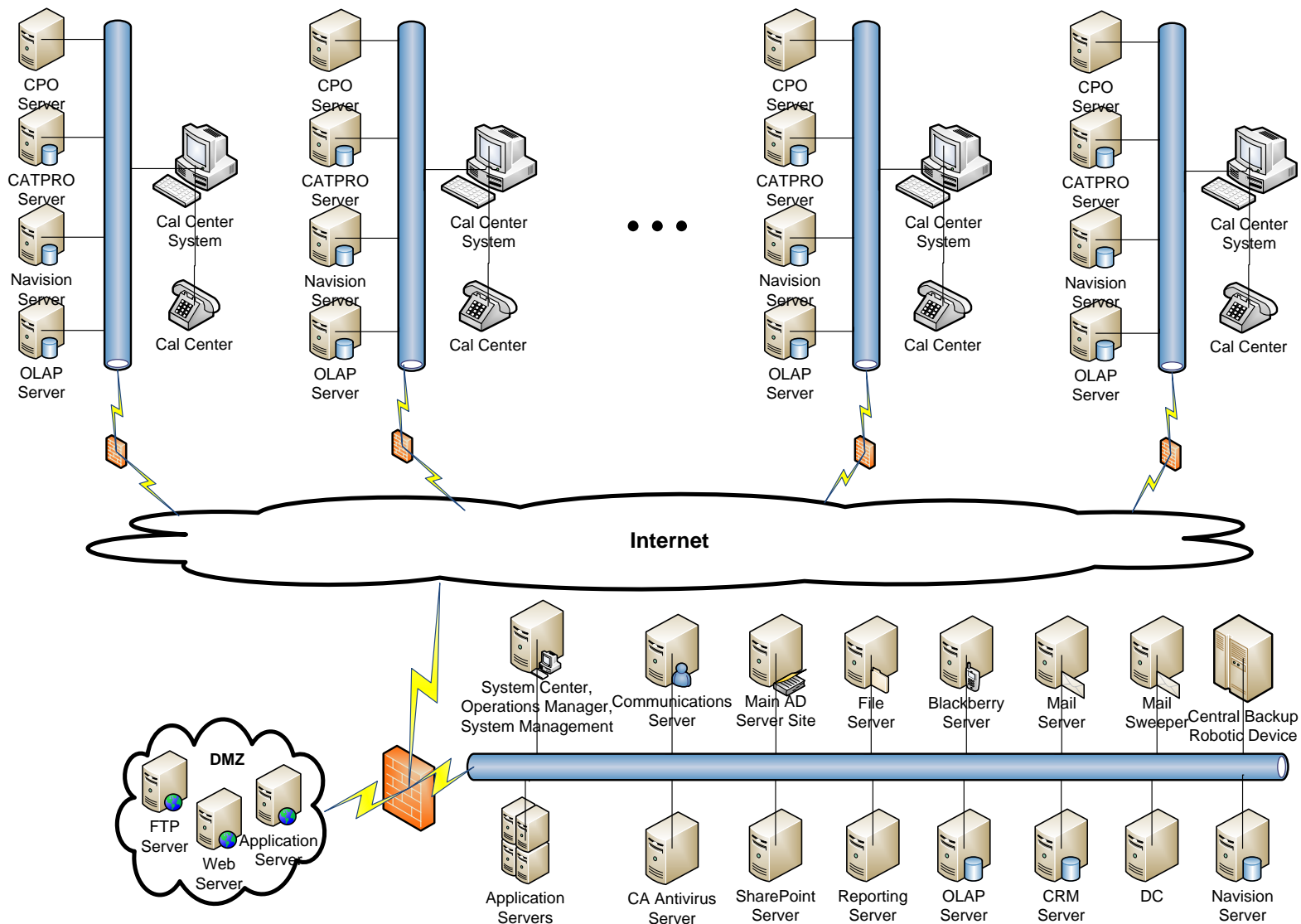


IT oddelek v SM – Group - Glavne naloge in zadolžitve

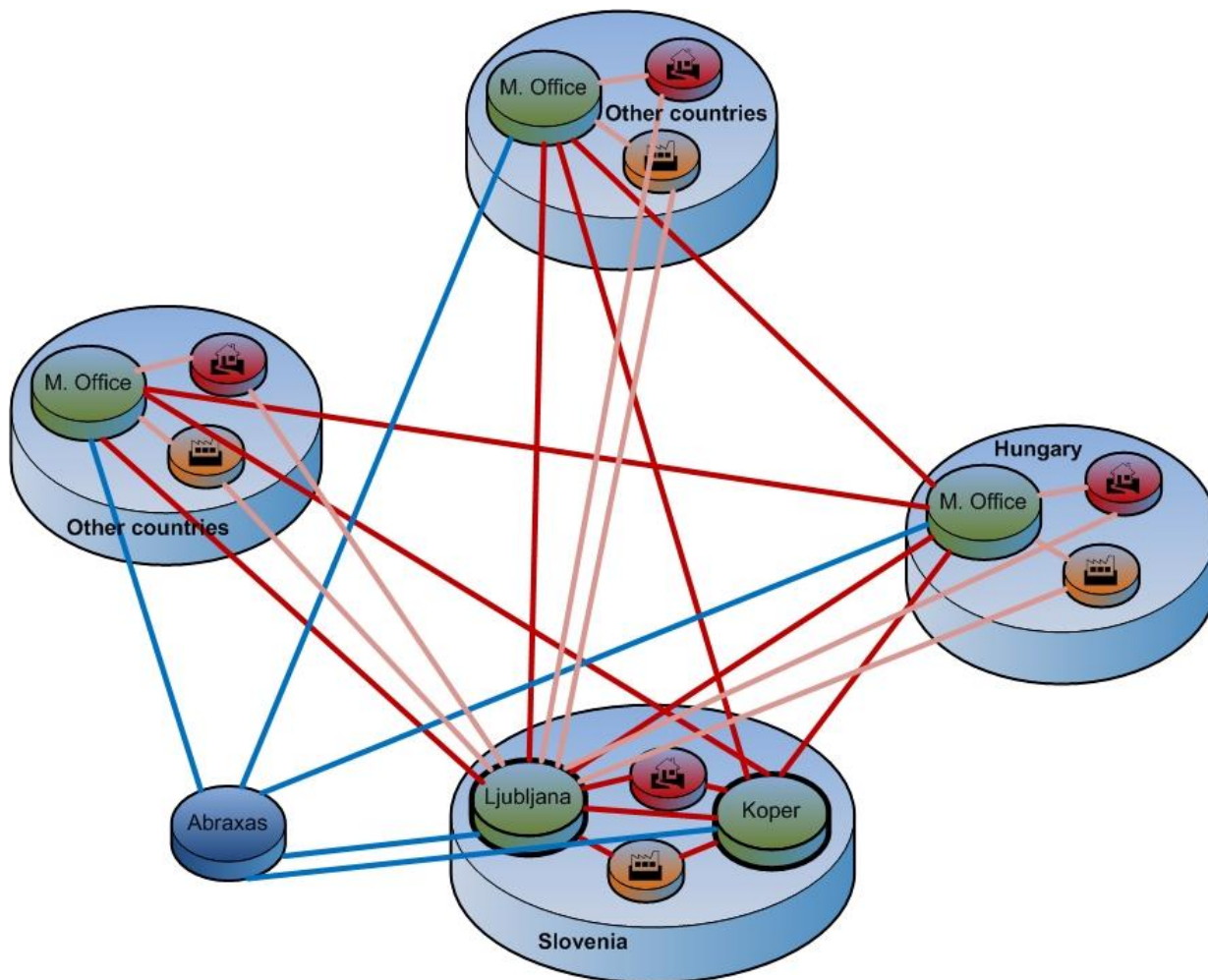
- Podpora
- Analitika
- Razvoj
- Vzdrževanje

Vsa področja so tesno povezana in temeljijo na medsebojnem sodelovanju. Sodelovanje na vseh področjih omogoča IT timu delitev znanja ter razvoj primernih poslovnih rešitev z ustreznimi funkcionalnostmi ter ne nazadnje tudi učinkovito poslovno podporo.

Sistemska infrastruktura



Povezava vseh držav (lokacij) med sabo nam omogoča večjo kontrolo in fleksibilnost





IT sistem SM – Group v osnovnih številkah

- Preko 3.000 uporabnikov
- Preko 2.400 osebnih računalnikov
- Preko 300 prenosnih računalnikov
- 194 serverjev
- 60 TB kapaciteta centralnih diskov
- Centralni backup z do 400 TB kapacitete
- Preko 150 VPN povezav



Hitrost in pravilnost informacij je ključnega pomena, za pravilno odločitvev

Če pogledamo moč odločanja, ki jo ima en ameriški oficir danes, je večja v primerjavi s tisto, ki so je pred leti imeli generali.

Samo tisti oficir ima popolno informacijo o stanju na njegovem terenu, njegovi nadrejeni pa zagotavljajo vso potrebno podporo in diktirajo le filozofijo in pravila igre.



Cilji IT-ja so 100% povezani s poslovnimi cilji podjetja

- pravilno strukturirani in združeni podatki z več področij (različne poslovne rešitve), ki zagotavljajo celovit pregled stanja, ter so vneseni v sistem samo enkrat;
- ažurni in točni podatki, na podlagi katerih je zagotovljena podpora hitremu in pravilnemu odločanju;
- točen pregled zgodovine vseh podatkov in analitika le-teh na podlagi katerih se učimo in nenehno izboljšujemo delovne procese ter pristop do naših kupcev;
- podpora poslovnim procesom ter učinkovitejši nadzor nad njimi, kar vodi v prihranek časa in denarja. Poslovni procesi se avtomatizirajo, poenotijo med več oddelki in izpostavami, niso več odvisni od posameznikov, ki so vpleteni v proces.



Povezava prodajnega, marketinškega, finančnega in logističnega dela poslovanja je ključ do ustreznih KPI-jev

- Vsak od naštetih poslovnih segmentov ima drugačne cilje in načine optimizacije delovanja
- IT je običajno podrejen enemu od naštetih poslovnih segmentov predvsem organizacijsko
- Vsaka aplikacija ima svojega skrbnika – tako tehničnega kot vsebinskega
- IT igra v SM – Group povezovalno vlogo med vsemi segmenti



Sistem poslovnih rešitev je povezan v enoten modul splošnih kompetenc SM Group-a

Imamo naslednje vrste podprtih poslovnih rešitev:

- Nakup in nadgradnja osnovne rešitve
- Osnovna rešitev je razvita interno (z notranjimi in zunanji viri)
- Rešitev deluje na lokalnem nivoju
- Rešitev deluje na centralnem nivoju

Ko govorimo o lokalno nameščenih rešitvah se moramo zavedati, da so vse rešitve razvite centralno in so enake preko celotnega sistema Studio Moderna skupine. Dodatne lokalizacije predstavljajo le majhen del.



Trije glavni gonilniki razvoja poslovnih rešitev

Glavna gonila postavljena s strani lastnikov so:

- “Programska oprema naj nikoli ne bo ovira za izvedbo vseh vrst projektov””
- Poslovne rešitve morajo omogočati, da namesto osnovnih “test;test;test” poslovnih postopkov preidemo v “test, analiza, prilagoditev; test, analiza, prilagoditev; test, analiza, prilagoditev” princip
- Razvoj poslovnih rešitev je odvisen od pomembnosti poslovnih procesov (pomembnost procesa, pomembnost zmanjševanja stroškov) ter je vedno integriran z obstoječimi poslovnimi rešitvami



Trije glavni dejavniki uspeha in evolucije IT sistema v SM – Group

Service &
Relationship
& Trust

Products
& Offers

Entertainment
& Marketing

First the Product was a king;

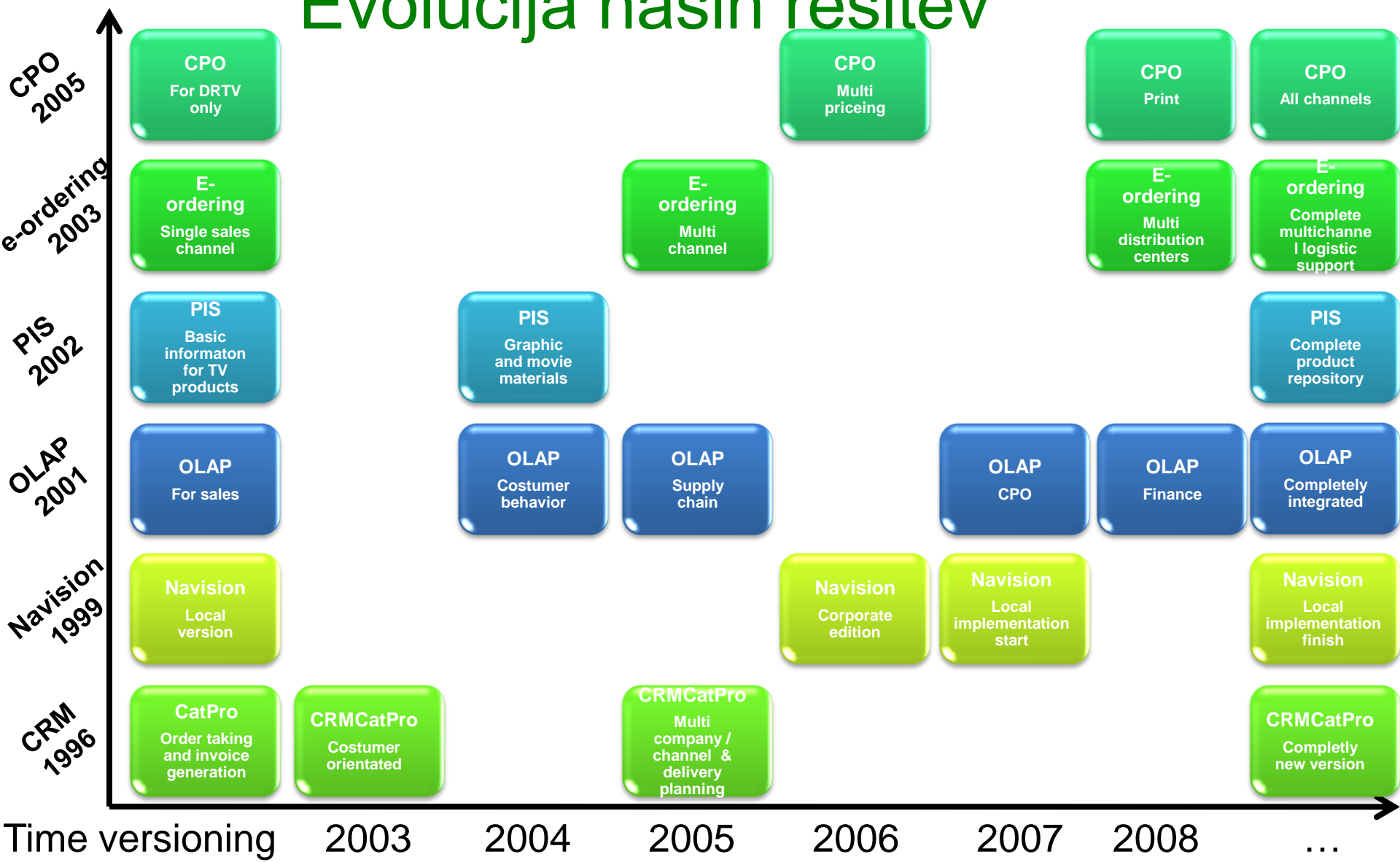
Today Show is the king;

Tomorrow service and relationship will be the kingdom!



Evolucija naših rešitev

Solution



Time versioning

2003

2004

2005

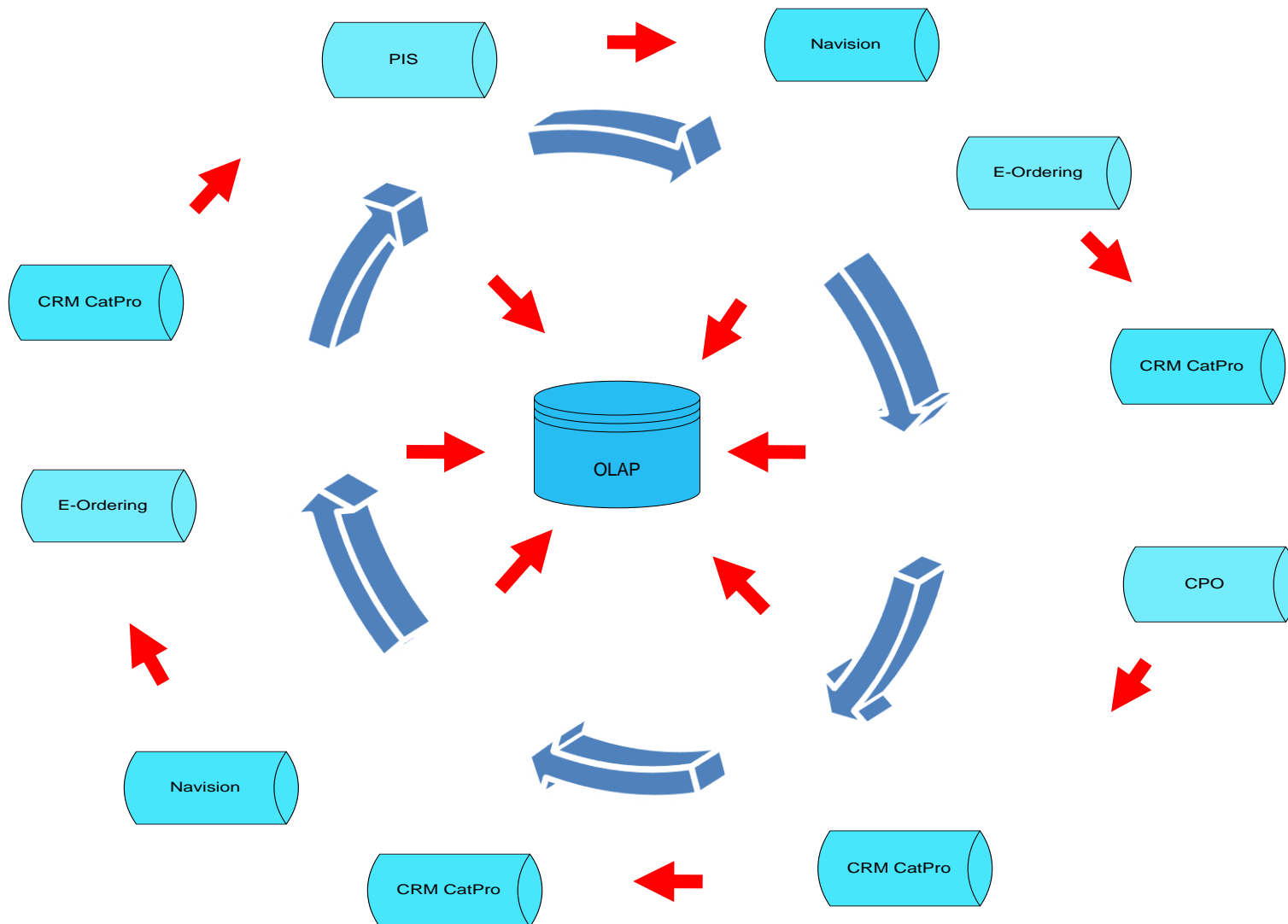
2006

2007

2008

...

Vse aplikacije so povezane med sabo, da delujejo kot ena





Primeri spremljanja KPI-jev po posameznih segmentih 1

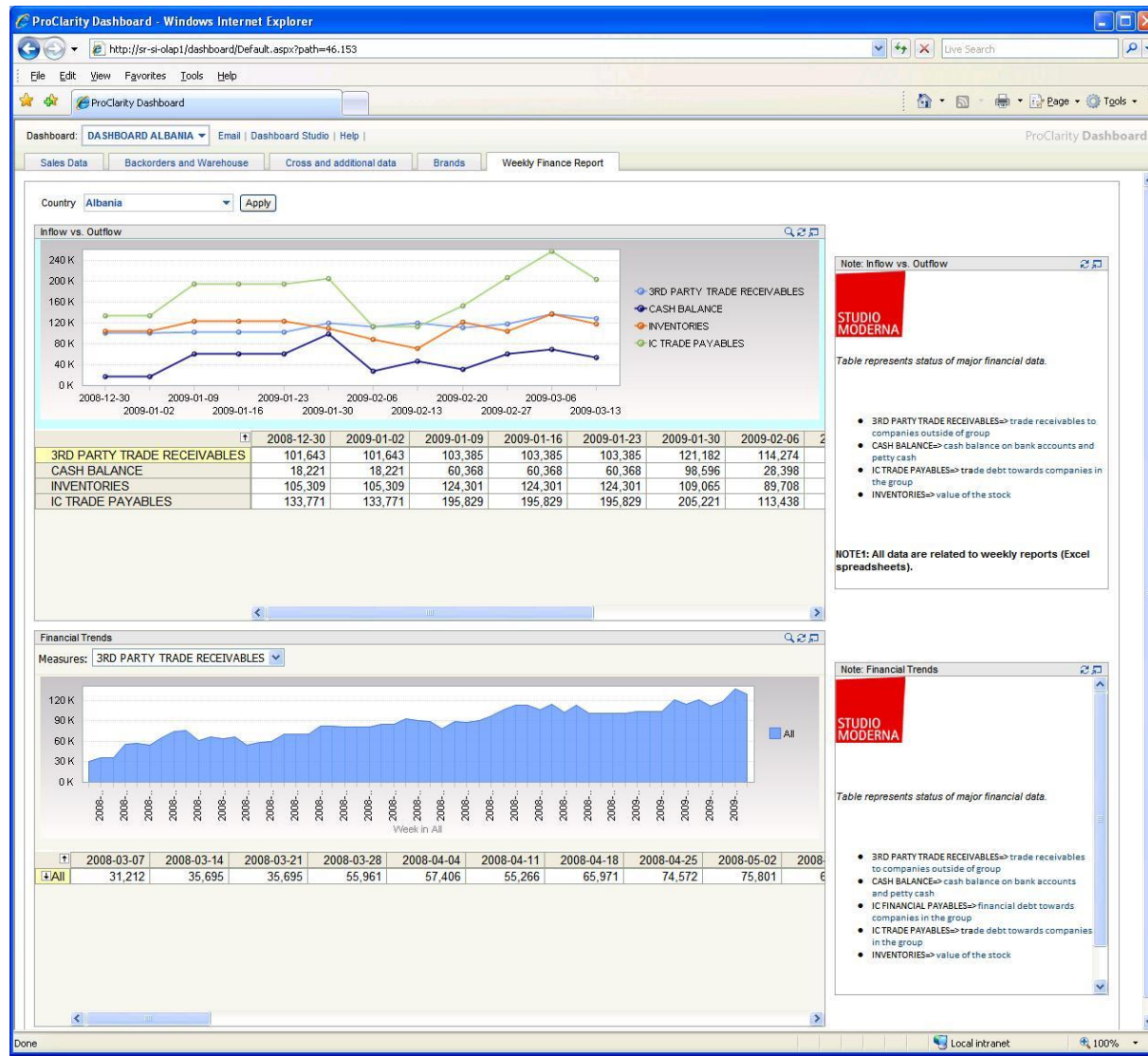
The screenshot displays the ProClarity Dashboard interface. The main content area is titled "Sales comparing previous year" and "Sales Growth year to date". Both sections show performance metrics for Studio Moderna in Albania, comparing current periods against previous years or year-to-date data. The metrics include Growth % NET Order NoTAX Value EUR, Order NoTAX Value EUR, and Net Invoice NoTAX Value EUR. Performance is visualized using traffic light indicators (red for bad, yellow for average, green for good) and progress bars. A detailed legend on the right explains the indicators and provides a note: "NOTE: DRILL IN EACH MONTH TO GET REAL".

Year	Month	Growth % NET Order NoTAX Value EUR Albania	Order NoTAX Value EUR Albania	Growth % NET Invoice NoTAX Value EUR Albania	Net C
2009	January	94,3%	88,6%	93,8%	
2009	February	43,1%	39,5%	42,4%	
2009	March	42,4%	40,0%	34,1%	
2008	January	102,1%	110,8%	112,7%	
2008	February	13,3%	19,0%	8,6%	
2008	March	10,0%	15,2%	11,7%	
2008	April	143,8%	152,0%	149,4%	
2008	May	50,3%	58,4%	56,5%	
2008	June	38,7%	47,1%	45,5%	
2008	July	99,5%	103,7%	105,9%	
2008	August	94,3%	98,0%	87,0%	

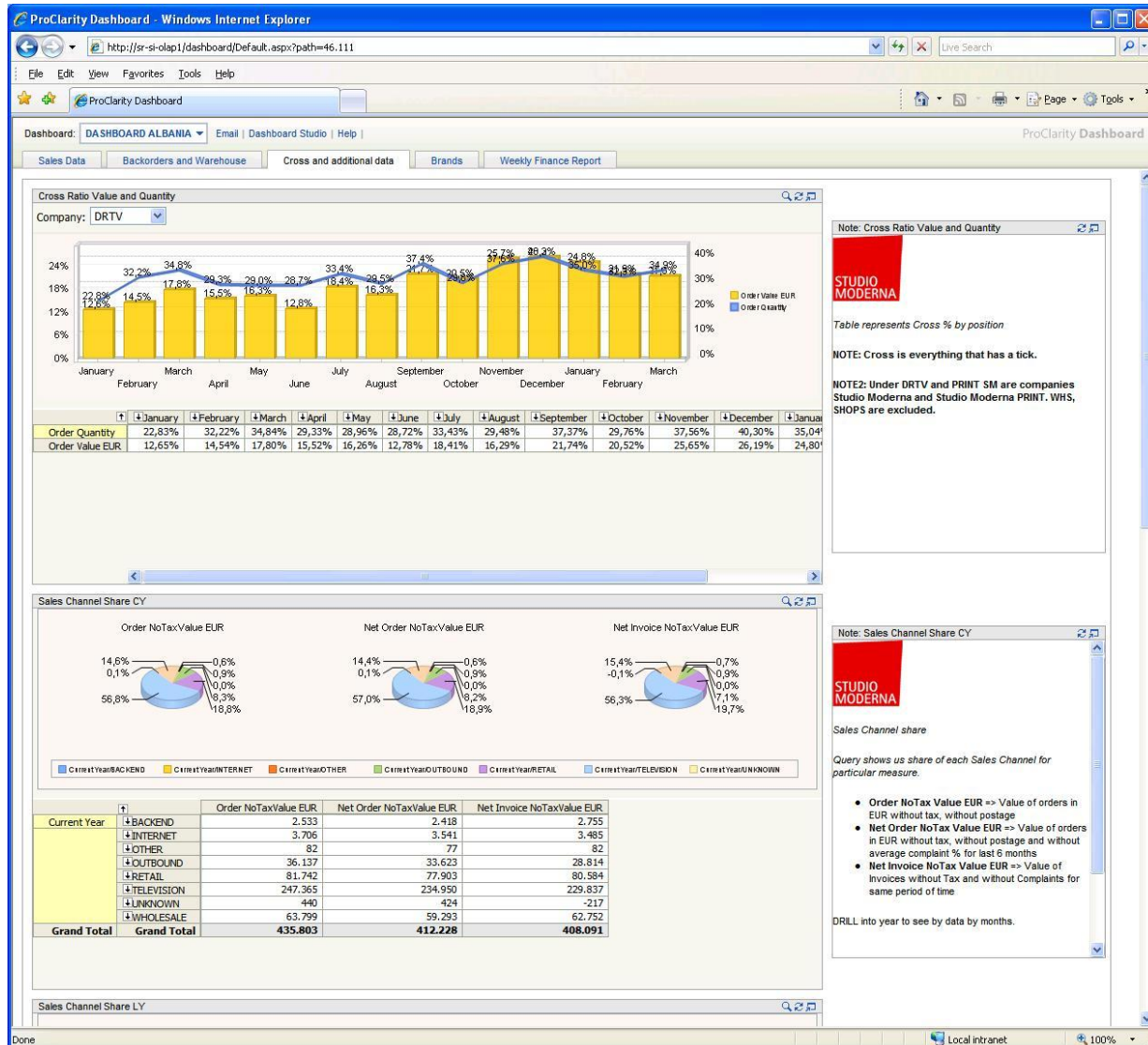
Year	Month	Growth % NET Order NoTAX Value EUR (year to date) Albania	Order NoTAX Value EUR (year to date) Albania	Growth % NET Invoice NoTAX Value EUR (year to date) Albania	Net C
2009	January	94,3%	88,6%	93,8%	
2009	February	65,1%	60,6%		
2009	March	58,0%	54,1%		



Primeri spremljanja KPI-jev po posameznih segmentih 2



Primeri spremljanja KPI-jev po posameznih segmentih 2





Skrivnosti v poslovanju ni več ...

WIRED

...Rule the World

Smart companies are sharing secrets with rivals, blogging about products in their pipeline, even admitting to their failures. The name of this new game is **RADICAL TRANSPARENCY**, and it's sweeping boardrooms across the nation. Even those *Office* drones at Dunder Mifflin get it. So strip down and learn how to have it all by baring it all.



Prihodnost IT-ja v SM v očeh vodstva

»Do sedaj smo s pomočjo IT tehnologije rušili zidove med oddelki znotraj podjetja, sedaj pa bomo začeli rušiti še zidove med nami in našimi strankami«. »To, da vemo, kaj se dogaja v podjetju, je ključ do uspeha podjetja«

Sandi Češko – *predsednik SM Group*



Zaključek

- Hitrost in pravilnost informacij je ključnega pomena za pravilno odločitev
- Samo povezane aplikacije iz vseh poslovnih segmentov nam dajo želen rezultat
- Poslovni svet diktira razvoj IT-ja, istočasno pa je IT osnova za razvoj novih poslovnih pristopov
- Meje med kupci samimi, med prodajalci samimi in med kupci in prodajalci so vse bolj zabrisane