

## Два способа анализа Вашей SAP-системы с помощью RBE Plus

Большинство предприятий, использующих решения SAP, признают все те преимущества, которые дает использование стандартного программного обеспечения. При этом они подтверждают существование относительно высоких затрат, связанных с поддержкой и развитием SAP-системы. В эти затраты входит стоимость лицензий, а также затраты на внедрение, апгрейды и оперативное управление. Решения RBE Plus помогают следить за окупаемостью затрат на систему SAP.

В предлагаемой Вашему вниманию статье известного немецкого специалиста д-ра **Андреаса Хуфгарда** (Dr. Andreas Hufgard) описываются два различных способа анализа SAP-системы с помощью решений RBE Plus, отличающихся по содержанию, функциям и целевой группе потребителей.

### Situation Analysis - анализ текущей ситуации, качественное планирование проектов, регулярное наблюдение за эксплуатацией системы

**Situation Analysis** – один из способов анализа SAP-системы, который даёт Вам детальное представление о текущем использовании системы, о системных расширениях и модификациях для каждой функциональной области. Он представляет исчерпывающие отчеты по транзакциям, содержащие данные как по интенсивности и длительности использования, так и по количеству пользователей. В отчетах отражена вся информация о пользовательских объектах, таких как транзакции, таблицы и программы.

Анализ содержит такие детали системного управления, как риски, таящиеся в критических транзакциях. Кроме того, он предоставляет Вам ключевые показатели эффективности работы системы. Следовательно, данный анализ может быть использован для непрерывного наблюдения за системой, а также для планирования и управления проектами.

Частота и периодичность использования анализа определяется конкретной ситуацией. Директор по ИТ должен проводить его примерно раз в полгода, а менеджеру проекта такая проверка может потребоваться в начале фазы планирования проекта по апгрейду, расширению или реорганизации системы. Это решение даёт ответственным лицам возможность намного лучше обозреть использование системы в различных организациях или местах – например, при продвижении новой продукции на рынке или для проверки экономической эффективности.

#### Обеспечение надёжных результатов

Скрупулёзность – необходимое условие для получения верных результатов. Результаты анализа представляются двумя способами. Во-первых – в **матрице продуктивности (Productivity matrix)**, где сравниваются ключевые показатели для каждой прикладной области. К ним относится количество диалоговых пользователей, количество введенных документов в месяц и степень автоматизации. Имея эту информацию ИТ-директор может сразу получить данные по распределению рабочей нагрузки и производительности во всех областях. И, во-вторых, результаты представляются в **итоговом отчёте (Summary report)**, который позволяет обозреть эффективность используемых процессов для каждой области приложения примерно так же, как баланс позволяет выяснить финансовое положение компании. Этот отчёт основывается на статистике процессов, приложениях, основных данных и ключевых параметрах пользовательской настройки. При создании данного функционала IBIS опирался на свой обширный практический опыт консультирования.

Представленные в отчетах подробные аналитические данные, как следует из названия, обладают большей степенью детализации. Будучи связанными с соответствующими **общими отчётами**, они указывают, например, на то, какие документы сбыта были сконфигурированы, или на то, какие сконфигурированные документы использовались с момента ввода системы в продуктивную эксплуатацию, а какие – в последние три или шесть месяцев.

	Диалог. пользователь	Всего документов в месяц	Степень автоматизации	Док. вручную/пользователь в
Главная книга	304	385,991	33.1%	850
Бухгалтерия кредиторов	196	57,946	12.4%	259
Бухгалтерия дебиторов	133	53,506	38.4%	248
Учет Основных средств	63	25,881	59.5%	166
Платежи	0	11,645	0.0%	0
Предшествующие модули	274	110,273	0.4%	401
IDoc Документы	0	0	0.0%	0

Матрица продуктивности для области Финансов (Productivity matrix)

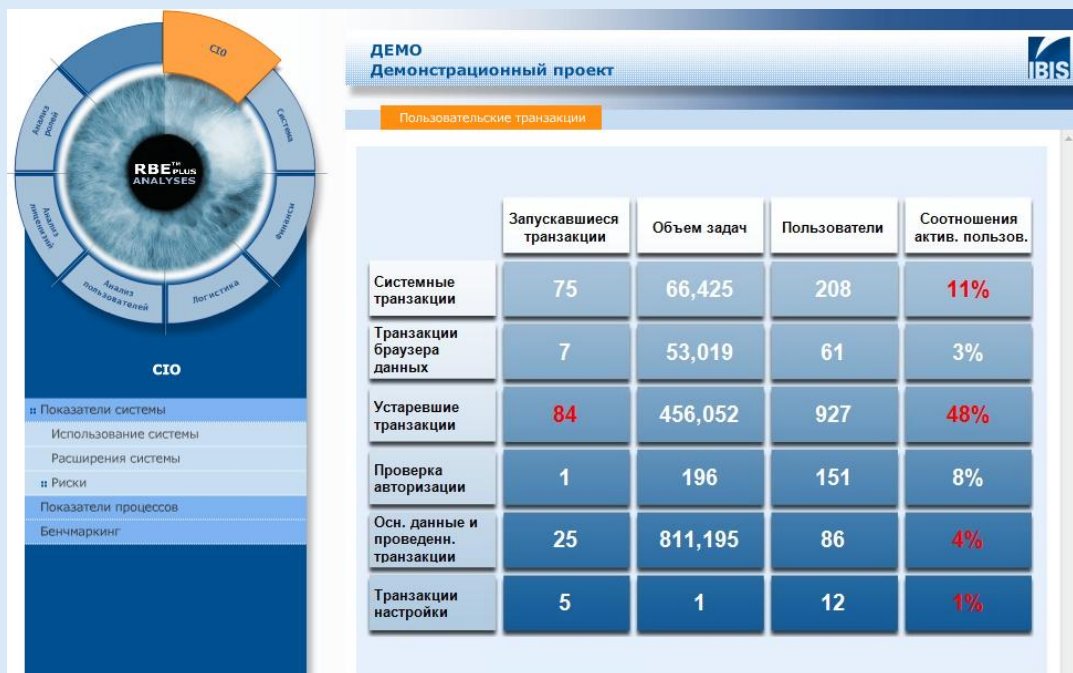
В отчет для ИТ-директора (CIO summary) входят ключевые факты и цифры, получаемые в результате регулярного наблюдения за использованием системы. Отчет представляет собой краткий обзор, в котором раскрываются технические и бизнес-аспекты, указывается на потенциальные угрозы безопасности и отклонения от нормы. Благодаря этому использование системы становится более «прозрачным» для ИТ-директоров и менеджеров проектов.



Отчет для ИТ-директора: оценка сложности апгрейда



Отчет для ИТ-директора: оценка процессов



Отчет для ИТ-директора: оценка рисков

## Интерпретация результатов

Мы рекомендуем выделить несколько часов рабочего времени на подробное изучение итогового отчета. Это время необходимо для того, чтобы осознать Ваши основные проблемы. Консультанты IBIS помогут Вам разобраться с этими проблемами. В зависимости от конкретных ситуаций, с которыми Вы имеете дело в своей работе, консультанты IBIS подробно объяснят Вам все значимые детали, чтобы Вы смогли эффективно использовать эту информацию. Запланируйте один-два дня на участие в рабочих семинарах (**workshop**) для получения краткой информации по результатам анализа.

## Potential Analysis - анализ потенциала для улучшения системы, сокращения затрат, успешного выполнения проектов

**Potential Analysis** – это второй способ анализа SAP-системы, отличающийся от Situation Analysis большей глубиной и детализацией. Например, когда к заказу клиента применяется анализ ситуации, то анализируются 3 параметра использования. При использовании анализа потенциала рассматриваются уже 35 различных параметров. Обширность и доскональность данного способа анализа делает его более удобным средством для проведения проектов апгрейда или гармонизации системы. Кроме того, он выявляет ненужные затраты и показывает, как их можно сократить.

Еще одним **преимуществом** такого способа анализа является то, что он позволяет провести документирование Вашей SAP-системы в её текущем состоянии со всеми её уникальными характеристиками. Когда такой анализ используется для сравнения двух или большего количества систем, или для сравнения различных организационных единиц в одной системе, очевидными становятся и другие его преимущества: все существующие сходства и различия становятся прозрачными.

Возможности Potential Analysis полностью соответствуют потребностям проектных команд, перед которыми поставлены задачи по оценке текущего использования, гармонизации организационных структур или по рационализации систем. Рекомендуется проводить подобный анализ один раз в год и использовать его результаты в качестве основы для отчётности и документации.

### Представление результатов

Результаты анализа Potential Analysis представляются в более расширенном виде, чем в Situation Analysis. В них добавлены три дополнительных формата отчётности: **предметные папки** (subject folder), **карты показателей** (Scorecard) и **профили использования** (usage profiles).

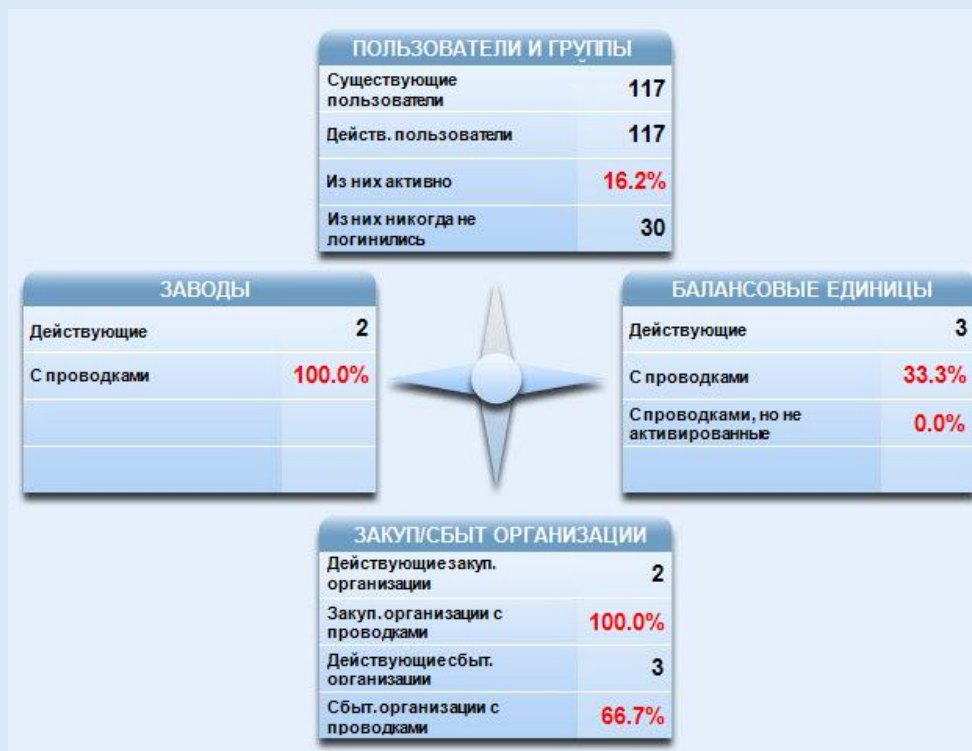
Customer Orders	
<a href="#">1.1</a>	Document Types Customer Orders
<a href="#">1.2</a>	Item Categories Orders
<a href="#">1.3</a>	Item Categories - Sales Document Types
<a href="#">1.4</a>	Preceding Documents Customer Orders
<a href="#">1.5</a>	Subsequent Documents Customer Orders
<a href="#">1.6</a>	Indicators Sales Document Types
Special order types	
<a href="#">2.1</a>	Document Types Free of Charge Orders
<a href="#">2.2</a>	Item Categories Free of Charge Orders
<a href="#">3.1</a>	Third-Party-Orders
<a href="#">4.1</a>	Document Types Repair Orders
<a href="#">4.2</a>	Document Types Repair Orders Service
<a href="#">4.3</a>	Cash Sales and Rush orders
<a href="#">5.1</a>	Billing Indicators
Special Stock Indicators and BOM	
<a href="#">6.1</a>	Item Categories Returnable Packaging
<a href="#">6.2</a>	Item Categories Consignment
<a href="#">7.1</a>	Special Stock Indicators
<a href="#">7.2</a>	Item Categories - Special Stock Indicators
<a href="#">7.3</a>	Item Categories ConsignmentWithdrawal
<a href="#">8.1</a>	Bill of Material Categories

*Представление отчета в виде предметной папки (Subject folder)*

В предметной папке по заказам клиентов, например, рассматриваются виды документа, виды позиции и иные аспекты. К ним относятся линии календарного планирования, типы потребности и интеграция с областями других приложений. Этот отчет показывает области использования: выявляются те функции, которые не эксплуатируются в полной мере.

Potential Analysis можно расширить так, чтобы он включал в себя также оценку **выигрыша бизнеса от внедрения новой версии**. Для этого требуется определить, включает ли в себя новая версия полезные функции, можно ли их быстро внедрить и могут ли они заменить собственные разработки. Такой дополнительный анализ можно провести в любое время, вне зависимости от выполняемых у Вас проектов.

**Scorecard** – инструмент, известный из области стратегического управления. Сбыт, предпродажная подготовка, долгосрочные договора, заказы клиентов, поставки и фактурирование – каждая из этих областей приложений включает в себя пять групп показателей, для каждой имеется своя собственная **карта оценок**, в которой присутствует от трёх до пяти измерений.



Карта показателей «Организационная структура» (Scorecard)

Пользователь получает развернутую информацию по видам документов и частоте их использования, какие процессы и с какой периодичностью выполняются. Также документируются установленные критерии оценки эффективности, такие, как процент заблокированных или отменённых заказов. Акцент на пользователях – уникальная возможность Potential Analysis, в рамках которой отслеживается распределение рабочей нагрузки, определяется количество ключевых пользователей.

Эти параметры позволяют Вам решить, какие действия нужно предпринять. Например, можно сократить число пользователей, которые создают лишь несколько заказов за месяц.

В рамках Potential Analysis основной акцент делается на события, выполняемые редко или не регулярно. Именно с ними связан огромный потенциал для усовершенствований и экономии, присутствующий в любой системе. Этот потенциал можно точно определить с помощью **профилей использования**.

Редкое использование обычно связано с видами документов, вариантами процессов или основными данными. Эта информация имеет важное значение, особенно при обучении персонала или внедрении усовершенствований. Например, Вы можете выявить редко используемые Вами виды документов или некий процесс, выполняющийся лишь в исключительных случаях.

Обсуждая эти вопросы в рамках рабочих групп, мы поможем Вам быстро обнаружить скрытый потенциал, а это является основой для стандартизации и упрощения.



Профиль использования типов документов в Финансах (Usage profiles)

## Интерпретация результатов

Результаты можно просмотреть в обозревателе RBE Plus, снабжённом графикой и новой функцией поиска. Это помогает пользователям на основе информации схватывать суть и, в конечном счёте, реализовывать своё знание на практике. Этот процесс может быть ускорен за счёт проведения заседания рабочей группы с экспертами IBIS с целью интерпретации полученных данных и разработки конкретного плана действий. Заседания рабочей группы могут занять от двух до четырёх дней, в зависимости от предмета. Мы рекомендуем проведение локальных дополнительных заседаний и двух отдельных рабочих групп.

## Резюме

Оба описанных способа анализа (Situation Analysis и Potential Analysis) помогают изучать, контролировать и улучшать работу SAP-системы. Если Situation Analysis можно порекомендовать для планирования проектом, а также для контроля системы, то Potential Analysis идеален для отделов информационных технологий, функциональных отделов и команд проектировщиков. Поскольку этот особый тип анализа сосредоточен на деталях, он особенно хорошо подходит для управления проектом и для улучшения систем и процессов. В заключении, можно сказать, что оба варианта помогут Вам существенно повысить качество использования Вашей SAP-системы и, в конечном счёте, снизить затраты, относительно быстро возвратив инвестиции.

**Situation Analysis** и **Potential Analysis** – это два разных способа обследования Вашей SAP-системы с помощью методологии и инструментов RBE Plus, предоставляющие свежие идеи для оптимизации Вашего IT-ландшафта.

Каждый способ отличается по содержанию, функциям и целевой группе.

Выбор – за Вами!