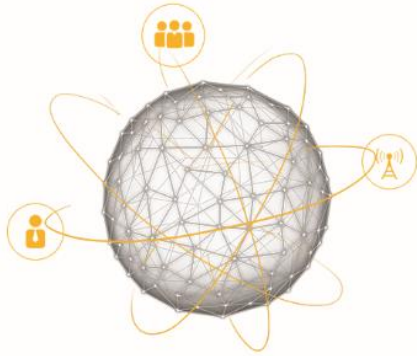


# SAP сегодня



# Преимущества SAP – крупнейшего в мире поставщика корпоративных приложений



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 2017 г.)

**€20,8 млрд**  
(+10%)

Совокупная выручка

**190-е место**

в рейтинге крупнейших  
публичных компаний мира  
Forbes Global 2000



Решения

**25**

отраслей

**11**

сфер деятельности

**HANA**

1 310 клиентов HANA  
2 700 стартап-компаний

**SAP S/4HANA**

2 700 клиентов



Сотрудники  
и офисы

**76 986**

сотрудников

**130 стран**

в которых находятся  
офисы SAP

# Клиенты SAP



**300000** компаний  
в **190** странах мира  
являются клиентами  
SAP



В СНГ: **> 1 500**  
клиентов  
**> 1 200 000**  
пользователей

Среди клиентов в СНГ\*:

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



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



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

\*Рейтинг крупнейших компаний России

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



**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»



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

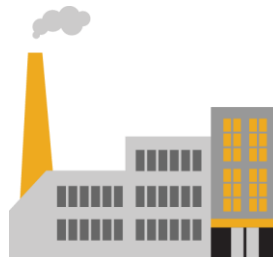
# Доля совокупной выручки клиентов SAP в рейтинге «Эксперт-400»



**Электро-  
энергетика**

**79%**

10 из 29  
компаний



**Пищевая  
промышленность**

**78%**

13 из 18  
компаний



**Розничная  
торговля**

**74%**

25 из 39  
компаний



**Фармацевтическая  
промышленность**

**68%**

2 из 3  
компаний

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



**Драгоценные металлы**

**65%**

2 из 4  
предприятий



**Агропромышленные компании**

**63%**

4 из 8  
компаний



**Машиностроение**

**66%**

19 из 46  
компаний



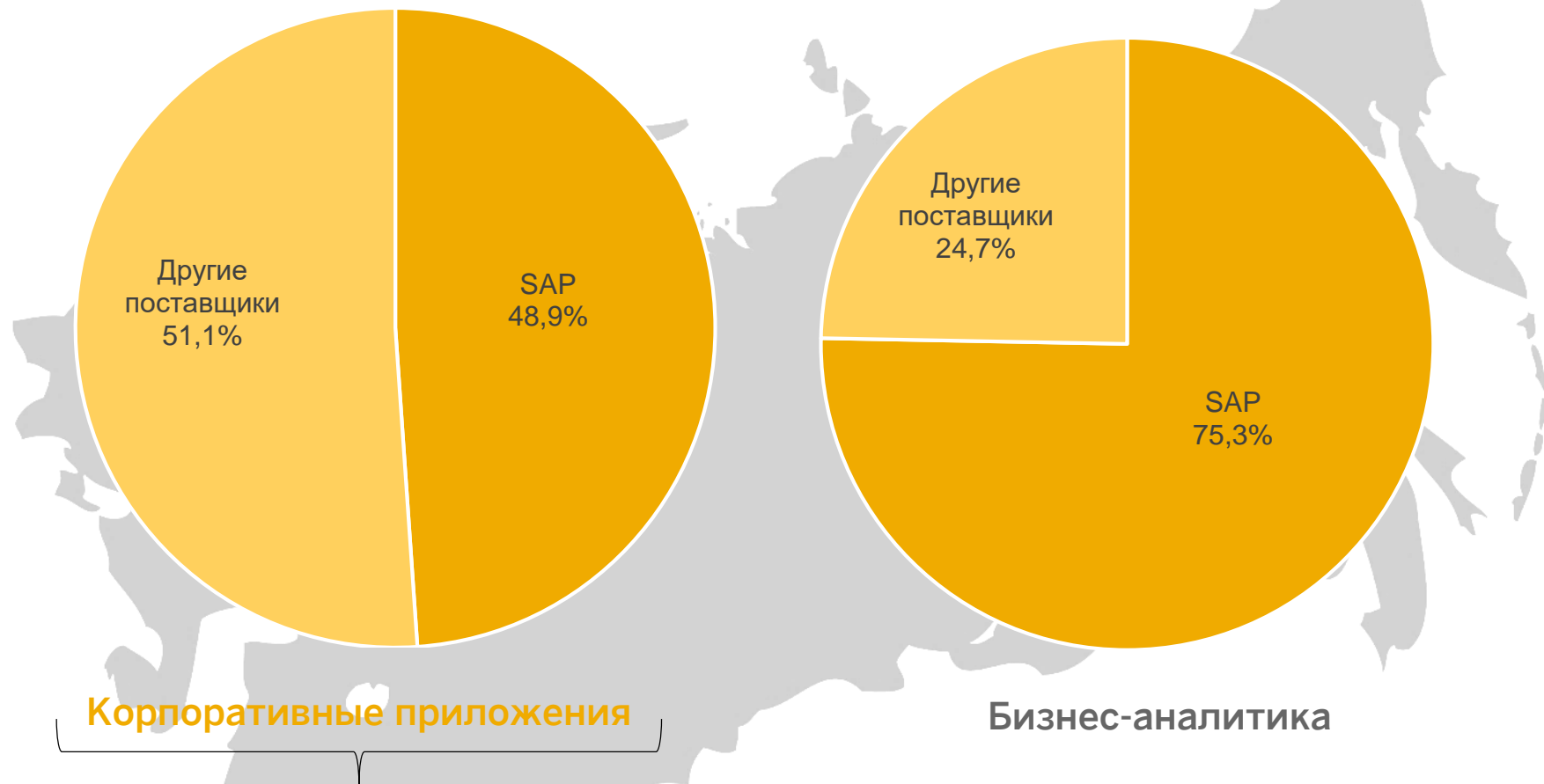
**Оптовая торговля**

**53%**

28 из 43  
компаний



# Доля SAP на российском рынке\*



- 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  
**76 986** 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:

**>1 192**

SAP занимает 13-ю строчку  
рейтинга издания Коммерсант  
«Лучший работодатель  
России 2017»



# Партнеры

**12 800** партнеров в мире

в СНГ

**20 000** консультантов



**>100** партнеров по продажам



**>200** партнеров по внедрению

**47** партнеров подтвердили свой эксклюзивный профессиональный статус **Recognized Expertise\*** в различных отраслевых и продуктовых областях



\*Recognized Expertise – особый партнерский статус, подтверждающий наличие индустриальной и/или продуктов экспертизы по решениям SAP, а также наличие реализованных и успешных проектов, профессиональных консалтинговых ресурсов. Статус Recognized Expertise выдается сроком на 1 год и может быть продлен при условии подтверждения партнером квалификационных критериев.

# Ключевые направления бизнеса SAP

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

## 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

## 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

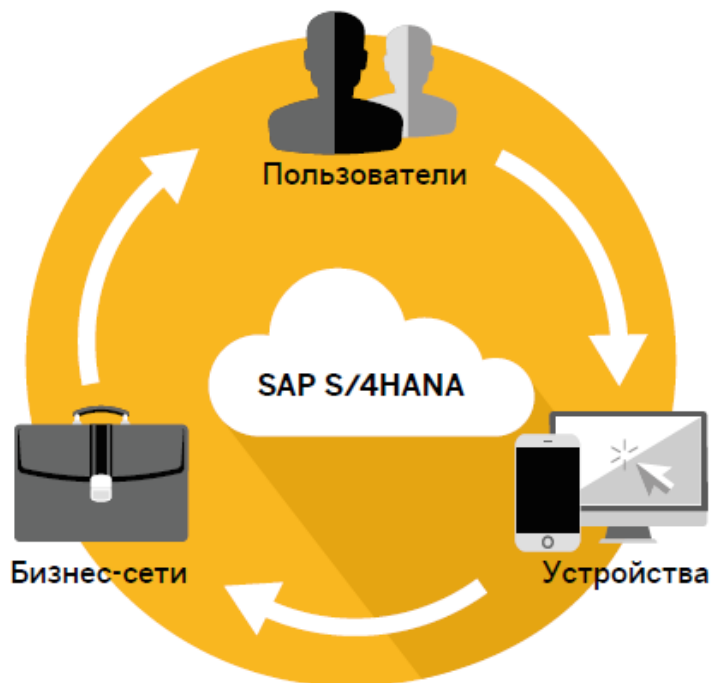


Взаимоотношения с контрагентами  
и поставщиками



# Ключевые направления бизнеса SAP: SAP S/4HANA

Платформа 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

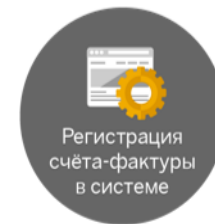
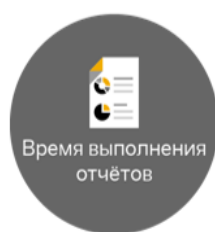
анализ данных  
с высочайшим уровнем  
детализации

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

# Бизнес-процессы до и после SAP S/4HANA











Платформа 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.



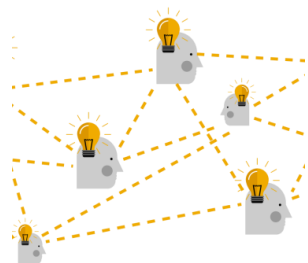
# Ключевые направления бизнеса SAP: SAP S/4HANA

## ПРЕИМУЩЕСТВА SAP S/4HANA

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



# Ключевые направления бизнеса SAP



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 **SAP Ariba** объединяет **>2 млн компаний**.

Годовой объем операций в мире составляет **>740 млрд долларов**

**SAP Ariba** 

– это управление закупками услуг и временного персонала (**SAP Fieldglass**)

Сеть насчитывает **1,9 млн специалистов**

**SAP Fieldglass** 

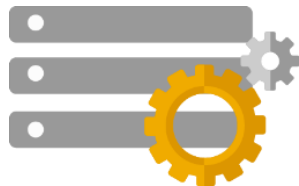
– это управление командировками и затратами (**Concur**)

Сеть объединяет **30 млн пользователей**



Более чем 2х-кратное увеличение годового объема операций SAP Ariba в мире за 3 года (2015–2017) с 350 до 730 млрд долларов.

# Ключевые направления бизнеса SAP: SAP HANA



## 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 HANA

**>2 700**  
стартапов, осуществляющих  
разработки на платформе  
SAP HANA

# Ключевые направления бизнеса SAP: 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.

# Ключевые направления бизнеса SAP

## 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

Упрощенный пользовательский интерфейс



Приложения



Аналитика

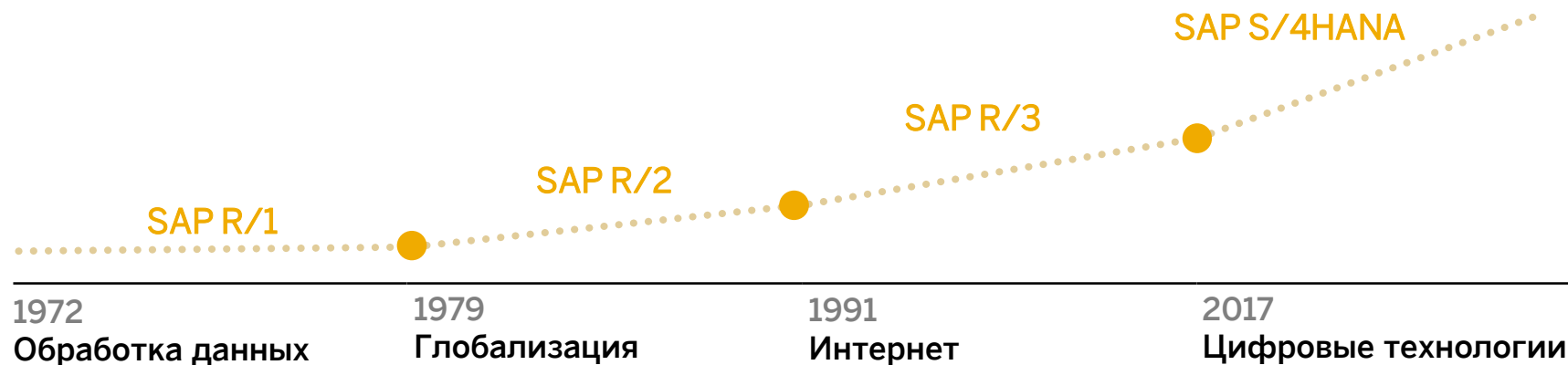
Партнеры  
и  
стартапы



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



## 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

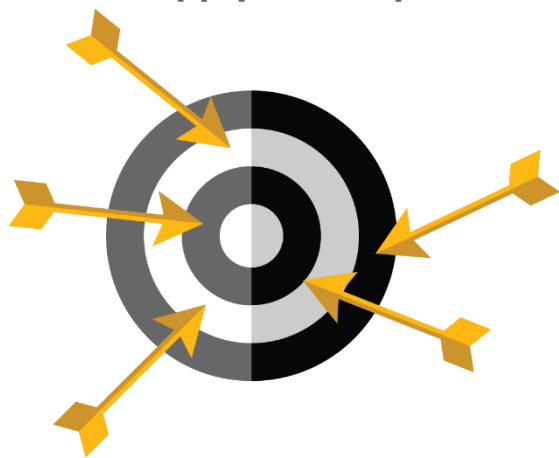
3 млн записей данных о покупках в минуту; более 1000 пользователей; 94% ответов менее чем за 2 сек. Каждый.

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

# Сложность – препятствие на пути к упрощению, инновациям и цифровой трансформации

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

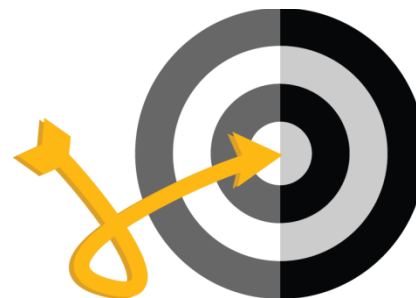
от стандартизации



**\$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

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

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 его жизненного цикла

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)



## КОНСАЛТИНГ

### 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 20 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.

**>300**

реализованных  
проектов в СНГ

**>250**

сертифицированных  
консультантов —  
крупнейшая команда  
на рынке СНГ

**>20 лет**

отраслевой  
экспертизы

Мировой лидер по оценке компании Gartner Inc. «Магический квадрант для международных поставщиков услуг по внедрению SAP» от 23 июля 2017 г.



# Обучение

Портфель решений и услуг по обучению ориентирован на топ-менеджмент, экспертов проектных команд и центров компетенций, а также ключевых и конечных пользователей SAP



облачное решение **Learning Hub**



решения по управлению **корпоративным обучением**, тестированию и сертификации, адаптации и поддержке пользователей, контролю производительности, организации внутренних коммуникаций



сервис **Education Consulting** – сервис по подготовке и адаптации пользователей в процессе внедрения новых решений и их поддержке в ходе эксплуатации



услуги **Учебного центра SAP** - обучение проектных команд и пользователей по настройке и применению стандартных решений SAP с последующей сертификацией

**>85 000**

человек прошло обучение за 20 лет, в том числе более 7 500 человек в 2017 году

**>500**

компаний-клиентов в России

# 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

**1 750**

специалистов  
с отраслевой экспертизой  
по 25 направлениям

**в 2015**

году состоялось открытие Центра  
заказных разработок в России

# Поддержка

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

**>8 000**

инженеров  
поддержки SAP

**>258 000**

клиентов

**>15 000**

разработчиков SAP

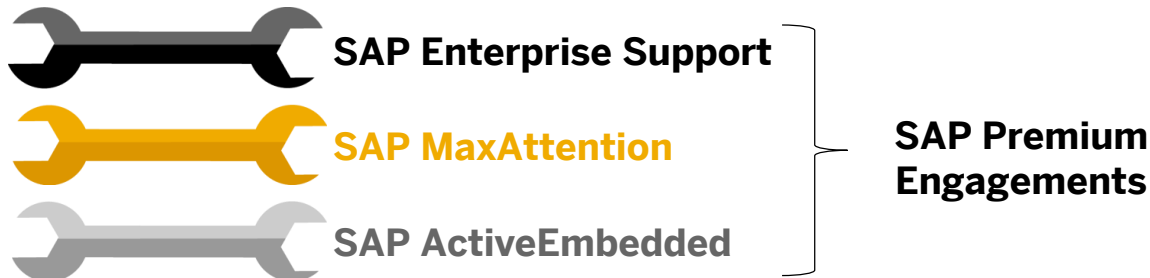
**>180**

стран



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

# Поддержка: виды и преимущества



**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 решений



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



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



**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




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




## Центр управления инновациями (Innovation Control Center (ICC))

- Сокращайте время окупаемости
- Снижайте общую стоимость внедрения
- Упрощайте продуктивный запуск
- Будьте готовы к дальнейшим бизнес-трансформациям



## Центр управления операционной деятельностью (Operations Control Center (OCC))

- Обеспечивайте непрерывность бизнеса
- Шире внедряйте автоматизацию
- Повышайте эффективность работы
- Сокращайте общие эксплуатационные затраты



## Ситуационный центр SAP (Mission Control Center (MCC))

Получите доступ к опыту и знаниям всей экосистемы SAP через ситуационный центр SAP

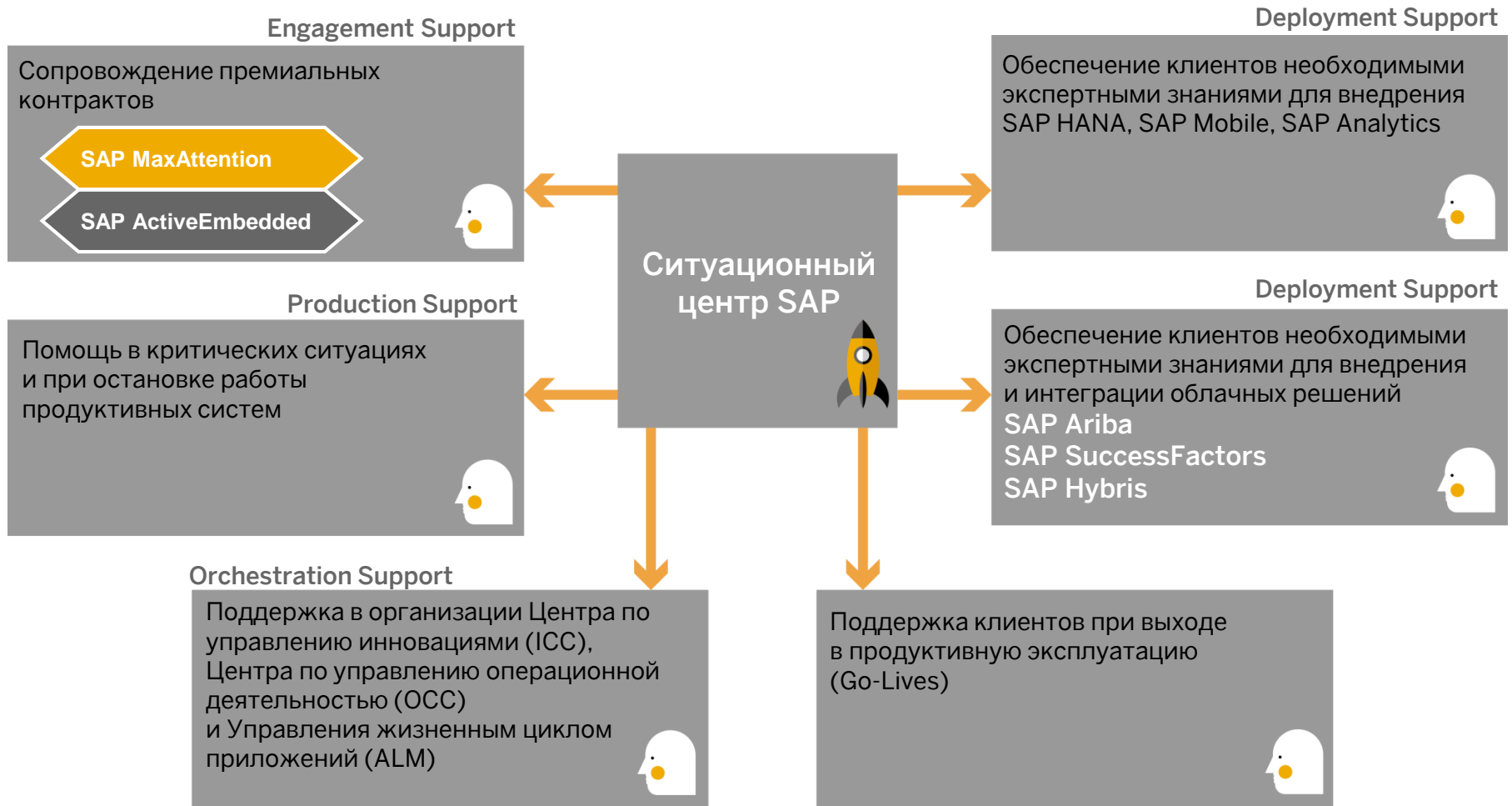
**Поддержка**

Разработка


**Консалтинг**



# 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, Российским венчурным фондом, 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.

# Локализация решений SAP для России и стран СНГ



**8 млн евро**

SAP инвестировала в локализацию в 2017 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 2017 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)

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

**Только в 23 из 130 стран**

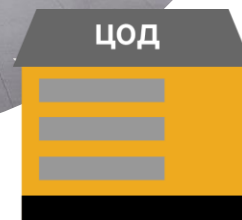
SAP имеет собственные центры обработки данных

**Россия**

входит в число таких стран

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

**Центр обработки данных SAP (ЦОД)**





# Центр обработки данных (ЦОД)



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



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;



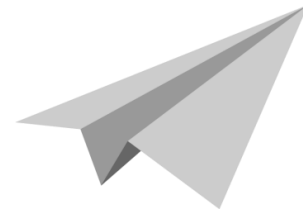
Удобное месторасположение в центре Москвы

>80 человек  
из >50 компаний СНГ  
направили своих  
экспертов на  
обучение  
в 2014–2017 гг.

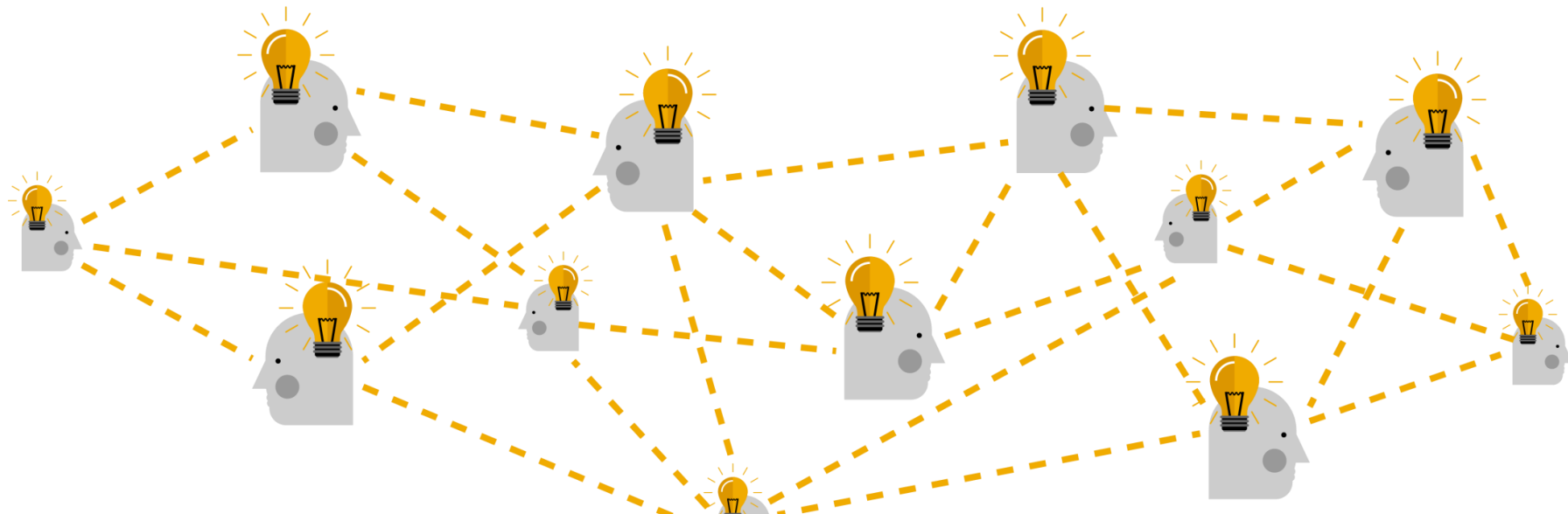
# SAP смотрит вперед

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.

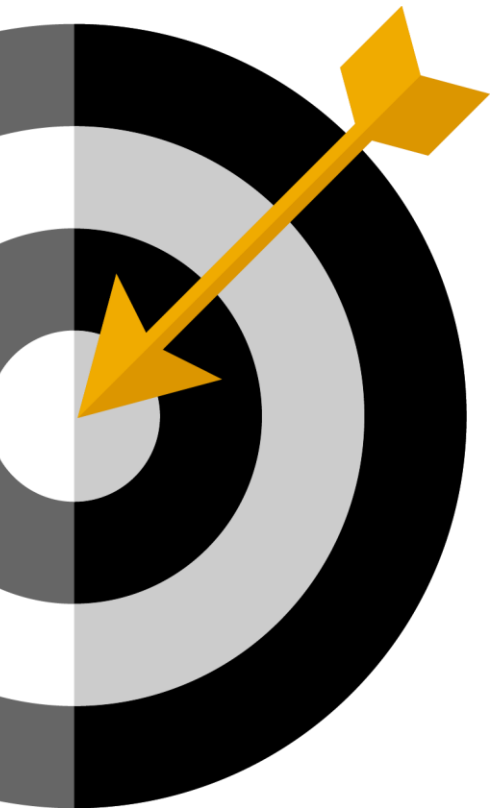


**Поколение «миллениалов» – молодые люди, которым предстоит, по оценке аналитиков, составить к 2020 году более 75% всей рабочей силы в мире**



# 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.

# Университетский Альянс SAP — статистика



**3 000 000**  
студентов

**>2 650**  
университетов

**90**  
стран мира



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

# Социальная ответственность

Устойчивое развитие и корпоративная ответственность уже давно стали неотъемлемой частью бизнес-стратегии компании SAP во всем мире, цель которой сделать жизнь людей лучше и обеспечить стабильное будущее SAP как компании, клиентов SAP и общества

**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



конкурсы социальных предпринимателей и программы по развитию стартапов



предоставление равных карьерных возможностей людям с инвалидностью



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



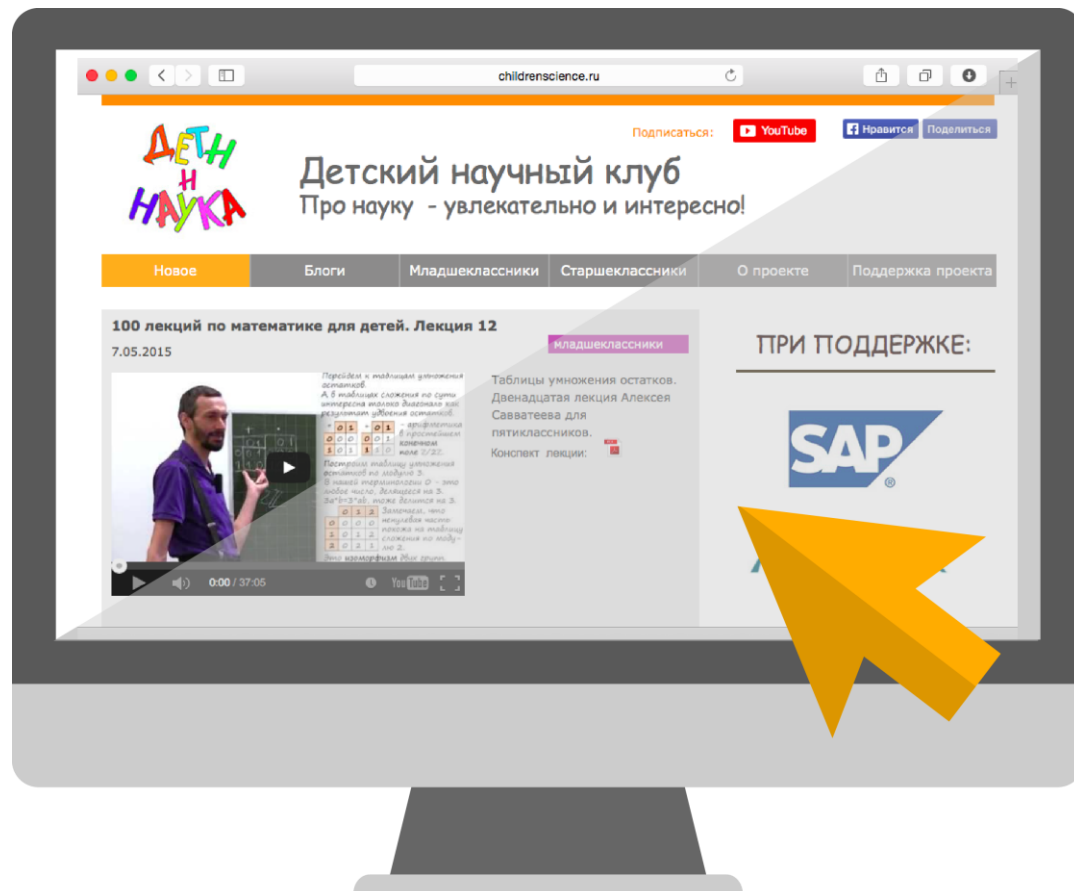
# Социальная ответственность



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

**Пример:** проект «Дети и наука», учрежденный сотрудницей компании в 2016 году.

Основная цель проекта – привить детям желание познавать мир, предлагая им лекции самых талантливых учителей и ученых по самым интересным научным областям, современным технологиям, робототехнике, инженерному делу и ИТ в режиме онлайн и дополнительного внешкольного образования.



# Социальная ответственность: конкурс SAP UP 2017



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

## Результаты Конкурса:

- 250 заявок на участие
- 70 заявок с доказанной социальной значимостью, по мнению экспертов конкурса
- 50 городов России;
- 7 видеокурсов с экспертами
- 4 круглых стола для членов сообщества и участников конкурса



### Гусеводство

Возрождение деревни  
Импортозамещение 😊

### Charity Shop

Вторая жизнь вещей и  
трудоустройство людей  
«в зоне риска»



### Клуб Геккон

Технологии и наука –  
снова дополнительного  
образования для детей

Моя первая  
книжка  
Книги для слепых  
детей



### Моторика

Умное  
протезирование  
верхних конечностей  
От ребенка с  
инвалидностью до  
супер-героя

### Садики Надежды Самойловой

Инклюзивные сады и  
индивидуальные  
программы  
реабилитации



# 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 единовременно 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».

