

Atlantic Grupa: sa SAP-om u osvajanje zapadnoeuropskog tržišta

S potpredsjednicom Atlantic Grupe, Nevenkom Cerovsky, razgovarali smo o važnosti integracije poslovnih procesa u velikoj kompaniji i o benefitima koje mogu donijeti optimizirani i integrirani softverski alati.

Piše: Robert Gelo, robert@prospekto.com.hr

Nevenka Cerovsky, potpredsjednica Atlantic Grupe za financije, donijela je iskustvo u radu sa SAP rješenjima iz vremena kada je, kao financijska direktorica Plive, sudjelovala u njezinom regionalnom širenju. Potom prelazi u Podravku, gdje se kao članica Uprave, također, susrela sa zadacima regionalnog širenja uz SAP rješenja. Njezin dolazak u Atlantic Grupu prošao je uz slično iskustvo, jer je Atlantic Grupa od Plive preuzela još jednog SAP korisnika, tvrtku Cedevita.



Nevenka Cerovsky, potpredsjednica Atlantic Grupe za financije

U Atlantic Grupi, Nevenka Cerovsky ponovno se susreće s imperativom regionalnog širenja, ovaj put na zapadnoeuropsko tržište, s novom njemačkom akvizicijom Haleko, a podršku za taj složeni proces njezina tvrtka dobiva i od SAP aplikacija. U Diviziji proizvodnje Atlantic Grupe implementirani su moduli SAP R/3: FI, CO, MM, SD, PP, QM, HR, kojima se trenutno služi 69 korisnika.

Rješenje mySAP Business Suite implementirano je u dijelu Atlantic Grupe, objašnjava Cerovsky. Organizirani smo u tri divizije: Divizija distribucije izrasla je iz tvrtke Atlantic Trade i danas je vodeći distributer robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi. Divizija Consumer Health Care u svom sastavu ima tvrtke Cedevitu i Nevu, priznate i poznate proizvođače instant vitaminskih napitaka, čajeva, kozmetike i proizvoda za osobnu njegu. Divizija Haleko osnovana je prošle godine, nakon akvizicije njemačke tvrtke Haleko, vodećeg europskog proizvođača hrane za sportaše.

U proizvodnoj diviziji, u kojoj se nalaze Cedevita i Neva, prešli smo na SAP rješenje koje nam je došlo zajedno s preuzimanjem tvrtke Cedevita, odnosno aktualizirali smo postojeće Cedevitine SAP module. U sljedećoj fazi, na razini čitave Grupe, razgovarat ćemo i o konsolidaciji u okviru tih rješenja.

- **Pretpostavljam da ste u Haleku zatekli postojeće informatičko rješenje. Čime se oni služe?**

Nijemci su donijeli Baan IV, (skup programskih paketa za kontrolu i upravljanje poslovnim sustavima koji isporučuje tvrtka SSA, op. a.), koji je doživio između 250 i 300 prilagodbi i više ne predstavlja standardizirano rješenje za našu diviziju. I prije naše akvizicije, odlučeno je da se to rješenje aktualizira na Baan ERP 6. Akvizicijom smo krenuli u restrukturiranje čitave kompanije Haleko i bilo je primarno da se procesi u proizvodnji, nabavi i financijama što prije integriraju. IT odjel je solidno podržao tu odluku i mislim da će to, do daljnjega, tako funkcionirati.

Vodeća robna marka koju isporučuje tvrtka Haleko je hrana za sportaše Multipower, vodeći europski *brand* koji se specijaliziranim kanalima distribuira u teretanama, *fitness* centrima i sportskoj maloprodaji. Imaju još nekoliko *brandova*, no Multipower je poznat i na našim prostorima jer, već danas, ostvaruje gotovo 4 milijuna kuna prihoda na tržištima Hrvatske, Slovenije i BiH.

Za nas je bilo najvažnije što Haleko ima godišnji promet od 60 milijuna eura u zapadnoj Europi i željeli smo se internacionalizirati u tom pravcu. Atlantic Grupa je regionalni lider s više vlastitih robnih marki, no ključno je da uđemo na tržište zapadne Europe. Multipower je prisutan u Velikoj Britaniji s oko 4 milijuna eura godišnjeg prometa, potom na skandinavskim tržištima, naravno u Njemačkoj, Austriji i na još nekim tržištima. Postoji potencijal za daljnji porast na španjolskom i talijanskom tržištu, i vrlo smo zadovoljni tom akvizicijom.

- **Nema sumnje da je integrirano informatičko rješenje preduvjet za regionalno i obuhvatnije širenje poslovanja.**

Kada govorimo o Cedeviti, koja u regiji predstavlja kategoriju za sebe i nema konkurenciju, volimo naglasiti da ta tvrtka koristi SAP-ov informacijski sustav jer, ističemo, on povećava vrijednost kompanije i čitave Grupe. Cedevita koristi SAP od svojih početaka, od 1998. godine, a nakon naše akvizicije 2001. godine nije bilo aktualiziranja. Sada ćemo, s priključivanjem Neve, ići prema naprednom SAP rješenju. Više nema dvojbe, SAP je izabran kao integralni informacijski sustav u Diviziji proizvodnje.

- **Koja konkretna industrijska rješenja namjeravate implementirati u proizvodnji?**

Nemamo dvojbi da Grupa mora ići prema implementaciji integralnog informacijskog sustava. Pitanje je samo u kojem vremenskom roku se to može napraviti, što ovisi o našim resursima. Mi ćemo se i dalje razvijati i preuzimati druge tvrtke, a bez informacijske tehnologije to ne možemo činiti. U srednjoročnom razdoblju, Atlantic Grupa će, sigurno, raditi na integriranom ERP rješenju. Kada bismo odmah krenuli u implementaciju ERP-a, naprosto ne bismo imali snage za druge stvari. Razvoj i akvizicije su na prvom mjestu i svi naši resursi su podređeni tomu, a IT to podržava u najvećoj mogućoj mjeri.

- **Koje SAP funkcionalnosti su ovoga trenutka implementirane u Atlantic Grupi?**

Implementirani su moduli *Controlling*, FI-a, HR-a, upravljanja materijalima, nabavom, kvalitetom. To je u Cedeviti dovedeno do savršenstva i sada će se primijeniti i u Nevi. Ono što još nemamo riješeno kroz SAP aplikacije su obračuni plaća, što ćemo tijekom 2006. godine razviti do kraja i implementirati.

- **Jeste li mjerili konkretne benefite implementacije SAP rješenja?**

Sada, kada čitava divizija ide k implementaciji integriranog informatičkog rješenja, razmišljamo i o mjerenju benefita. No, nema dvojbe da su ti benefiti ogromni. Implementacija je, već u samom startu, pridonijela našem poslovanju u organizacijskom smislu jer je zahtijevala promjene u poslovnim procesima, a to je vodilo i dobivanju ISO standarda. Neva je prije imala vlastito informatičko rješenje. Takva su rješenja možda i fleksibilnija, ali nema dvojbe da SAP, kao cjelovit poslovni sustav, donosi bolje interne kontrole i lakše unaprjeđenje poslovnih procesa.

- **U diviziji imate sedamdesetak SAP korisnika. Kako su djelatnici prihvatili rješenje koje je, sigurno, donijelo promjene u njihovo svakodnevno poslovanje?**

U biti, riječ je o prihvaćanju promjene. Ljudi su, u početku, možda malo nepovjerljivi, no kada novi sustav krene otkriju se i novi benefiti. Opet, radilo se o promjenama u sestrinskim kompanijama i djelatnici su imali uvid u način rada jednog i drugog sustava. Zapravo, korisnici iz Cedevite educirali su one iz Neve i mislim da je to sjajno prošlo.

Nema dvojbe da je SAP toliko napredno integralno rješenje da može pokriti sve potrebe korisnika i prilagoditi se njihovom poslovnom razvoju.

Outsourcing IT usluga preko ASP-a



Atlantic Grupa je u razvoju IT-a odlučila primjenjivati koncept *outsourcinga* IT usluga, a ne graditi vlastitu složenu i skupu IT organizaciju, koja će pokrivati sva područja IT-a. Pritom želimo razviti vlastiti mali tim IT profesionalaca. Oni će pratiti kvalitetu izvršenja tih usluga i istovremeno biti osposobljen interventno otklanjati probleme koji mogu utjecati na poslovanje. S obzirom na kompleksnost SAP sustava, odlučili smo ne razvijati vlastiti tehnički SAP *know-how*, nego to riješiti kroz model ASP-a. Tu nam uslugu pruža GBS-IT, a suradnja potječe iz vremena kada je Cedevita bila dijelom Plive. Sustav je instaliran na našoj opremi, koja se fizički nalazi u prostoru GBS-IT-ja, a pristup naših korisnika organiziran je putem VPN-a.

Nenad Buljan, izvršni direktor za IT u Atlantic Grupi