

**Globalni sklad: Standardizacija procesa širom sveta**

**Focus Trade™: zaista „delikatesno“ rešenje**

**Virtuelni računski centri? Glavna tema na tržištu**

A close-up photograph of a large pile of sharpened wooden pencils. The pencils are of various colors, including red, green, yellow, and blue, and are scattered across the frame. The background is dark, making the light-colored pencils stand out.

**Nije baš tako lako**

**Efikasan outsorsing pruža pogodnosti na svim  
nivoima i doprinosi smanjenju troškova**

# Cisco's new unified data center

If the Internet is the circulatory system of the global economy, the data center is its beating heart.

**T**he explosion of web applications, social media, video sharing, and software as a service has propelled the data center out of the back office and dropped it in the middle of the boardroom table. In short, the data center matters to every enterprise, economy and society keen to participate in the information revolution.

The data center has to change to deal with the relentless flow of data. On March 16th 2009 Cisco unveiled a Unified Computing System (UCS) with an architecture designed for today's world.

## It's broke. Let's fix it.

In a world where every vendor has its own data center road-map, just about everybody agrees on one point: today's data center is not up for the challenges of the next year, never mind beyond:

- ▶ It's inefficient - taking up far too much power, cooling, space and attention.
- ▶ It's expensive - demanding significant over-provisioning of servers, storage and network bandwidth.
- ▶ It's inflexible - constraining innovation and inhibiting the agility that the real-time economy demands.

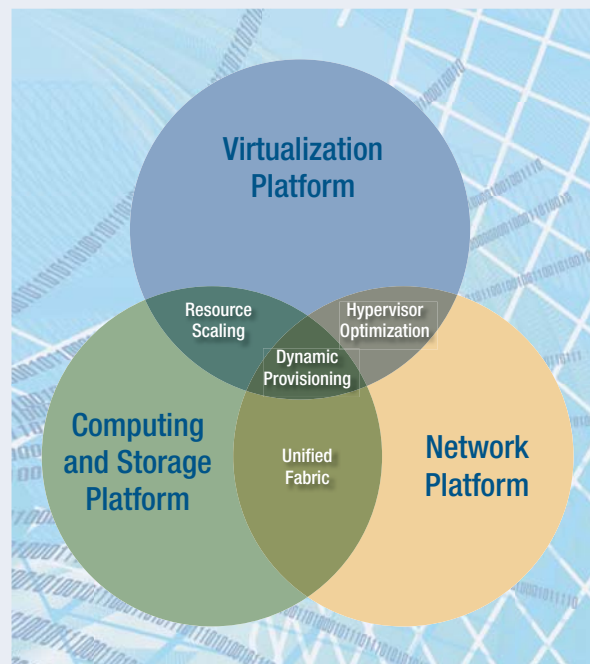
Clearly, it's time to re-think and re-design the data center to better match the demands, expectations and constraints of tomorrow. And the essential piece of the puzzle is right in front of us: virtualization.

## Introducing unity.

The Unified Computing System is the next-generation data center platform that unites computing, networking, storage and virtualization into a cohesive system that does three things:

- ▶ Drives down data center costs
- ▶ Dramatically improves energy efficiency
- ▶ Increases any enterprise's ability to change and innovate

Unlike the 'virtualized silos' seen in any data center today, UCS orchestrates all of the resources necessary to deliver any application. UCS is the crucial enabler of the cloud computing infrastructures and it delivers dynamic provisioning to bring new ideas and applications to the user. It's a pre-integrated



infrastructure that replaces the system jumble that forces data center managers to be full-time integrators.

## Who but Cisco?

It makes sense for the vision to come from the network. It's always been at the heart of the data center's ability to provide information anytime, anywhere, to anybody. It is, however, a shared vision

UCS brings together a formidable partner portfolio to create the reality. Microsoft, EMC, BMC, VMware, Intel and Accenture, amongst others, have thrown their weight behind the UCS vision. The result: a simpler, greener, more agile data center that unites computing, storage, networking and virtualization into a single management plane - with optimization dividends that pay the bills. As a top blogger given an early peek of UCS puts it, "This is where virtualization was taking us all along. We just didn't see it until now."

For more information please visit: [www.cisco.com/go/ucs](http://www.cisco.com/go/ucs) ▶

**Najvažnije S&T novosti**

SAP za Magmu/LUEG uveo CARBON/Snažan partner  
VMware-a/S&T realizovao 54 SAP projekta u Slovačkoj/  
Univezitet Sent Galen/Winner Automotive

04

**Priča o uspehu**

Standardizovani procesi širom sveta u Andritz Grupi

06

**Autsorsing u Sloveniji**

Dva vrlo inovativna projekta iz S&T Slovenije

08

**Vest sa naslovne strane:  
Nije baš tako lako**

Efikanas autsorsing može pružiti brojne pogodnosti. S&T  
vas vodi ka manjim troškovima i optimizaciji poslovanja

10

**Ime (r)evolucije je „VDC“**

Virtuelni računski centri su glavna tema na tržištu  
i obećavaju značajno smanjenje troškova

14

**Klijent je u žiži**

Intervju sa Alfonsom Di Ianni, potpredsednikom Oraclea  
za istočnu Evropu i Zajednicu nezavisnih država

15

**Zaista „ukusno“ rešenje**

Focus Trade™ je izrazito „ukusan“ proizvod u ponudi  
S&T-ja namenjem veletrgovcima hranom i pićem

16

**Tehnologija kao poslovni katalizator**

S&T je prisutan u Rumuniji već 15 godina

17

**Vesti o uspesima**

S&T je vodeća IT konsultantska kuća u centralnoj i  
istočnoj Evropi

18

**Poslovni razgovori**

Poslovna večera za rukovodioce u Cirihi, prikazi iz medija

19

**Uvodna reč****Poštovani čitaoci,**

Sa velikim zadovoljstvom  
želimo da podelimo sa Vama  
jednu lepu vest koju je obja-  
vila vodeća svetska analitička  
i savetodavna kompanija za

primenu IT-a u poslovanju. Naime, u nedavnoj studiji  
Gartner grupe o 10 najboljih kompanija u oblasti  
pružanja IT konsultantskih usluga, regionalno i glo-  
balno, S&T je proglašen za vodeću konsultantsku kuću  
u centralnoj i istočnoj Evropi.

S obzirom na iskustvo u ovoj oblasti, verujemo i nada-  
mo se da će poslovanje u oblasti IT konsaltinga, uslu-  
ga i servisa tek uzeti maha, kao siguran pokazatelj  
sazrevanja srpskog IT tržišta.

Kompanije sa vizijom, razumevanjem promena na  
tržištu i dugoročnom vizijom razvoja, kakva verujemo  
da je i Vaša, uspevaju da i u nesigurnim vremenima  
lakše prebrode poteškoće. Na tom putu Vam je sigurno  
od značaja da se možete osloniti na pouzdane i doka-  
zane partnere koji su stekli Vaše poverenje u vremenima  
koja su i do sada bila puna izazova.

U želji da se naš i Vaš uspeh ne završi na ovome,  
nastavljamo dalje.

Tu smo da poboljšamo ne samo Vaš IT već i Vaše  
ukupno poslovanje!

**Predrag Vraneš**

Direktor S&T Serbia

**Izdavač**

Izdavač S&T System Integration & Technology Distribution AG, Geiselbergstr. 17–19, 1110 Beč, Austrija • Izdaje: PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), Otto-Bauer-Gasse 6/2, 1060 Beč • Menadžment programa: Petra Götz-Frisch (S&T), Zlata Kovacevic (S&T), Gesa Weitzenböck (CPG), Tel.: +43/1/405 46 40-763 • Oprema: Gerald Fröhlich (CPG) • Urednik: Paul Christian Jezek, Hana Butigan • Korektura: Hana Butigan • Fotografije (ako nije drugačije rečeno): Fotolia • Napomena: SnT World će se u 2009. godini pojaviti na više od dvanaest jezika. Međunarodne novosti koje se odnose na više zemalja delom su obezbeđene na engleskom.“

## SAP za Magmu

### Transparentnost i efikasnost značajno poboljšani.

S&T je za samo sedam meseci isplanirao i implementirao sveobuhvatan SAP projekat vodećoj hrvatskoj firmi u oblasti distribucije i maloprodaje Magmi d.d. Ovo rešenje opslužuje 100 ogranaka i preko 1.400 zaposlenih, obezbeđujući module za upravljanje finansijama i novčanim tokovima, kontrolu, upravljanje putovanjima, osobljem, platama i nabavkama. „Realizacija SAP projekta je veoma važan korak za Magmu, jer osigurava značajno poboljšanje kvaliteta kao i moderne administrativne metode u računovodstvu, planiranju i raspodeli budžeta. Ovaj sistem će značajno unaprediti efikasnost i transparentnost našeg poslovanja“, rekla je Višnja Lovrek, načelnica odeljenja za razvoj poslovanja i predsednica upravnog odbora. Sistem je moguće prilagoditi novim potrebama kompanije i dozvoljava uvođenje novih podsistema na način koji ne ometa svakodnevno poslovanje. »



## S&T Hrvatska

### Snažan partner VMwarea!

VMware je ugostio brojne stručnjake iz oblasti informacijskih tehnologija, predstavnike kompanija i partnere u okviru konferencije „VMware vSphere Forum 2009“ u Zagrebu. VMwareova poseta Hrvatskoj je deo istočnoevropske turneje ove kompanije, čiji je cilj da predstavi novi softverski paket – vSphere4. Kao dugogodišnji partner VMwarea, S&T je upoznao širu publiku sa značajem i pogodnostima VMware-ove virtualizacije infrastrukture.

S&T je najveći VMwareov partner u Hrvatskoj, a takođe je i prva kompanija koja je već uspešno implementirala VMwareov softverski paket vSphere4 jednom klijentu. »

## LUEG uveo CARBON

### Uveden CARBON u LUEG-u.

Još jedan gigant u nemačkom sektoru maloprodaje automobila, LUEG AG, se priklonio CARBON-u, sistemu za prodaju i menadžment iz IMG-a, savetodavnog organika S&T grupe. SAP-ovo poslovno rešenje „sve u jednom“ počće sa primenom početkom 2010. godine u sedištu LUEG-a, kao i na 17 drugih lokacija. Uvođenje CARBON-a će početi sa automobilima marki Mercedes-Benz, Ferrari i Maserati, a posle 2010. godine će se priključiti i Smart, dok će Opel biti uključen u trećoj fazi. »



## Evro, konačno!

### S&T u Slovačkoj realizovao 54 projekta.

Tokom 2008. godine i prve polovine 2009. najveći broj realizovanih SAP projekata bio je vezan za predstojeći prelazak Slovačke na evro. Do kraja juna 2009. S&T Varias je priveo kraju projekte za prelazak na evro kod sva svoja 54 SAP klijenta, sa ukupnom vrednošću ugovora od preko dva miliona evra.

Spisak kompanija kojima je S&T pružao podršku prilikom potpunog prelaska na novu monetu uključuje Aquachemia, Avnet, BASF, Datalogic, Duropack, Duslo/Istrochem, Embraco, Grafobal, Heineken, četiri kompanije Hella Groupe, Knauf, Nexis, Orange, Palma, Panasonic, Sperian, Tubau, Volkswagen Slovakia, VWS Košice, Wertheim, kao i devet slovačkih univerziteta. »



## Uvođenje novina

### Zajednički poduhvat S&T-a i Univerziteta Sent Galena.

Saradnja između IMG, savetodavnog organa S&T grupe, i Instituta za informacijski menadžment (IMI) na Univerzitetu Sent Galena u Švajcarskoj je dovela do postavljanja novih ciljeva. Njihova buduća saradnja će biti usredsređena na unapređenje poslovanja. „Partnerstvo obuhvata rad na naučnim radovima i disertacijama, organizaciju zajedničkih seminara i studija za klijente, kao i aktivnosti za tehničke direktore i događaje vezane za zapošljavanje novih lica“, objašnjava Georg Komornyik, menadžer za poslovna rešenja u S&T-u. S&T i Univerzitet Sent Galena će takođe raditi na zajedničkim istraživačkim i konsultantskim projektima. »

## Ubrzanje prodaje

### Winner Automotive beleži veću brzinu prodaje.

Winner Automotive, jedan od vodećih trgovaca automobila u Ukrajini, u saradnji sa S&T-om, uveo je sistem za odnose sa klijentima (CRM) koji je transparentan i lak za korišćenje, kako bi standardizovao i optimizovao svoje marketinške i prodajne aktivnosti. Sistem je zasnovan na paketu Microsoft Dynamics CRM. Pored CRM projekta, S&T je takođe uveo i unapredio i druga rešenja iz oblasti informacionih tehnologija u ovoj kompaniji. Među njima su objedinjen sistem za elektronsku poštu za celo preduzeće, sistemi za skladištenje podataka, centralizovani backup i oproravak CRM sistema, novo izdanje sistema za upravljanje bazama podataka i rešenje za bezbedan pristup sa udaljenih lokacija. »



## „Globalna usklađenost“

Andritz Grupa namerava da standardizuje svoje procese širom sveta. Razvoj na međunarodnom nivou, proizvodnja i mreže isporuke zahtevaju usklađene i umrežene IT sisteme.

**S**amo na ovaj način radni procesi mogu biti potpuno optimizovani i centralno kontrolisani. Andritz Grupi je podršku pružao IMG, konsultantski deo S&T korporacije, usklađujući ukupno 19 ERP sistema kao i mnoštvo lokalnih rešenja. Ovakva strategija je već bila uspešno uvedena i u brojnim prethodnim projektima koje je realizovao S&T. Korporativni rast je suštinska komponenta uspeha ali takođe stvara nebrojeno problema, a ne manje i u informatičkim sektorima. Ovo je svakako bio slučaj i kod Andritz Grupe, vodećeg globalnog snabdevača za instalacije, sisteme i servise rađene „po meri“ za sektore kao što su industrije papira, kaše i čelika. Od 1990. godine, grupa koja je bazirana u Gracu u Austriji, preuzela je brojne kompanije u zemljama kao što su Kina, SAD, Francuska, Holandija i Nemačka, kao i u Skandinaviji. Njihova IT infrastruktura je tako prerasla u pravu džunglu, sa ne manje nego 19 različitih ERP sistema i brojnim lokalnim rešenjima koja su bila u upotrebi.

### Timski rad sa ambicioznim ciljem

Ovako fragmentisana infrastruktura sistema predstavlja ozbiljan problem obzirom da značajno usporava korporativne procese. Bilo je dakle krajnje vreme za potpuno novo rešenje. Ovo je trebalo da osmisli tim umešnih partnera sa potrebnom ekspertizom za projektovanje, pripremu i faznu implementaciju. Odgovorni IT menadžeri u Andritz grupi, za ovaj zadatak su izabrali Informa-

tion Management Group IMG – deo S&T-a koji se bavi konsultantskim uslugama. Zajednička analiza je vodila ka definisanju idealnog rešenja, za koje se pokazalo da je mySAP ERP. Njega je trebalo uvesti na uniforman način u svim podružnicama i predstavništvima širom sveta. Cilj je potpuna povezanost svih udaljenih lokacija sa sedištem u Gracu do 2013. godine – i na taj način omogućiti globalno usklađene poslovne procese u celoj grupi.

### Implementacija u dve faze

Nakon korišćenja ERP prototipa u cilju sprovođenja detaljne analize mogućnosti željenog rešenja (poput one da SAP R/3 obezbedi traženo pokrivanje), globalni SAP projekat je otpočeo. Poslovna projektna faza je najpre uključila rad sa makro procesima, kao što je obrađivanje projekata i narudžbina i njihovo sprovođenje kao i područje rada nakon prodaje i pružene usluge. Ovi su zatim integrisani u druge procese, kao što su inženjering, logistika i proizvodni poslovni procesi, i finansijsko računovodstvo.

Najvažniji korak u ovoj fazi bila je uvođenje globalnog SAP prototipa. Nakon njegovog kreiranja, sa pravilnim test-ciklusima i ispitivanjima, globalni SAP „rollout“ projekat je počeo. Finska, sa jednom od većih nacionalnih podružnica bila je prva na listi za „rollout“. Krajnji cilj je implementacija globalnog SAP-a u svim Andritz podružnicama.

**„Korisnici očekuju da poslovni procesi njihovih dobavljača teku glatko i efikasno. IMG-ove metode su sa velikim uspehom iskorišćene u mnogo projekata, i pružaju podršku poslovanju za zadatke koji se kreću od osmišljavanja optimalnih procesa pa do rukovanja implementiranim rešenjem“, jednoglasno je mišljenje Wolfganga Hornunga, vođe BS konsultantskih usluga S&T DACH (levo) i Wolfganga Käferböcka, Direktora poslovnih rešenja za proizvodnu industriju S&T Grupe.**





© Andritz (3)

Izazovi sa kojima se industrija proizvodnje danas suočava se ne smanjuju: globalizacija, sve veća konkurencija iz Azije kao i rastuće inovacije i pritisci troškova povećavaju potrebu za usklađenim i optimizovanim sistemima.

### Harmonizacija master podataka

Druga ključna oblast u fokusu, ne manje važna od prve, bila je razvoj efikasnih procedura za upravljanje podacima. Glavni problem u vezi sa ovim bila je harmonizacija ključnih (master) podataka grupe, tako da je jedan jedini globalno validni master zapis korišten za svaki master materijal.

Metodologija koja je ustanovljena isključivo u ovu svrhu obezbedila je da tekstualni materijali budu jednobrazni i da duplikati ne postoje.

Koncept sa master materijalima koji podržava SAP će sada značajno pojednostaviti izvršavanje projekta, iako je bilo niz izazova koje je trebalo prevazići, što je uzrokovano različitim poslovnim modelima i nasleđenim podacima u pojedinačnim Andritz podružnicama. U pogledu planiranja i pripreme za migraciju podataka, odgovorni menadžeri su takođe morali da uzmu u obzir veličinu i obim proizvodnje svake korporativne fabrike

Konačno, rezultat realizacije sveobuhvatnih mera harmonizacije procesa: Andritz grupa ne samo da je sada efikasnija u svojoj proizvodnji širom sveta zahvaljujući ostvarivanju sinergijskih efekata, već je takođe daleko pouzdanija u pogledu integracije

»Projektuj budućnost.  
Postavi standarde.  
Osiguraj prednosti.«

pri potencijalnim novim akvizicijama. Grupa takođe ima koristi od optimizovane korisničke podrške i veće transparentnosti raspoloživih podataka. Drugim rečima, značajni napori koje je Andritz uložio zajedno sa IMG-om su se isplatili na niz različitih načina.

# Autsorsing u Sloveniji

S&T Slovenija podržala Zveza Bank u promociji internet bankarstva.

**S**veobuhvatne veštine i stručnost u finansijskom sektoru, kao i široko iskustvo, svedoče o tome da je S&T visoko kompetentan partner za banke i druge kreditne institucije. Glavni fokus autsorsing projekta za Zveza Banku je bila „Diba“, prvi u potpunosti „onlajn“ model za bankarstvo u Sloveniji. „Birajući rešenje koje smo poverili našim IT partnerima, mogli smo da ostanemo otvoreni za veliki broj mogućnosti za rast i poboljšanje“, objašnjava Ivo Pilić, IT – menadžer u Zveza Bank. „Odlučili smo se za autsorsing, kako bismo bili u mogućnosti da osiguramo pristup najnovijim saznanjima i najboljim metodama iz oblasti IT servisa, na način koji je konstantan i transparentan za troškove.“

## Veća fleksibilnost za Zveza Banku

Jedan od najvećih izazova tokom projekta bilo je pridržavanje rasporedu, budući da su neki od postojećih aplikacija i servisa za bankarstvo takođe bili prebačeni u novi računski centar kojim upravlja S&T. S&T Slovenia je obezbedila Zveza Banci najnoviju tehnologiju koju održavaju visoko obučeni profesionalci. Projekat je isplaniran na takav način da preseljenje nije dovelo do prekida u poslovanju.

„Možemo da zaključimo da smo za Zveza Bankom obezbedili bolju skalabilnost, kao i veću fleksibilnost na svim nivoima poslovanja“, komentariše Roman Blagšić, šef odeljenja za autsorsing u S&T Slovenia.

## Inovativni model elektronskog bankarstva

Modernizovani projekat koji Zveza Bank nudi temelji se na potpuno novom modelu poslovanja za Sloveniju. Korišćenjem internet platforme [www.diba.si](http://www.diba.si), korisnici imaju pun pristup



**Autsorsing  
za veću  
fleksibilnost.**

bankarskim uslugama – 24 časa na dan. Ovo omogućava banci da se usredsredi na druge internet servise u Sloveniji, i da se probije na nova tržišta u regionu. Zahvaljujući autsorsing infrastrukturi S&T, kao i servisima za održavanje i poboljšanje, banka je u mogućnosti da stupa u vezu sa potencijalnim klijentima u bilo kom delu sveta.

Zveza Bank je austrijska banka sa 85 godina dugom tradicijom, koja posluje na slovenačkom i nemačkom jeziku. Njene ispostave se nalaze u austrijskoj pokrajini Koruška i Ljubljani, mada ima klijente i iz Hrvatske, Italije, Nemačke i drugih zemalja. Ogranak u Ljubljani predstavlja prvu slovenačku banku sa u potpunosti „onlajn“ modelom za bankarstvo. »

## Od IT savetovanja do procesnog savetovanja

Iscrpan portfolio S&T Slovenia uključuje poslovne informacione sisteme, rešenja za bankarstvo i elektronsko poslovanje, upravljanje dokumentacijom i arhiviranjem, poslovnu inteligenciju i CRM, sisteme za skladištenje podataka, rešenja za bezbednost i mreže, a takođe i prodaju hardvera i softvera. Klijenti pomenute kompanije su prvenstveno velika i srednja slovenačka preduzeća iz oblasti finansijskih usluga, trgovine, proizvodnje, javnog sektora i vojne industrije. U njih spadaju Nova Ljubljanska banka, Banka Sparkasse, RTV Slovenija, Geoplin plinovodi, Perutnina Ptuj, Ljubljanske mlekarnice, Mercator i Merkur.

# Energize and Save with VMware

In cooperation with VMware, the world's leading manufacturer of virtualization solutions, S&T Croatia has virtualized PBZ's x86 platform.

**T**his is, without a shadow of a doubt, a credit institution with an impeccable reputation: Privredna banka Zagreb has already received a host of prestigious, international awards for the quality of its services. With more than 230 branches and around 550 ATMs, the PBZ bank is represented throughout Croatia.

This especially important project to virtualize the x86 platform was, therefore, a real matter of honor for PBZ bank. "The large number of users and the corresponding demand for optimal operating conditions meant that the platform was costing us a lot," states Saša Obajdin, Director of Telecommunications and Networked Systems at PBZ. And this is where VMware came into the game with its virtualization.

## "VMware has really proven itself!"

The high-tech, Palo Alto-based company has turned virtualization into a pivotal global factor in the world of IT. Obajdin adds: "An invitation to tender was issued to the main VMware partners in Croatia with regard to certified experts. S&T has been a PBZ partner for many years now and it definitely came up with the most attractive offer." The VMware system in question has been on the market for a number of years, has proven to be a fantastic success, is stable and secure and is described by the Gartner Group as "unique in the Leaders Quadrant."

Once the x86 server had been inventoried and a cost estimate had been drawn up with regard to system resources, a decision was made at PBZ to go with a virtual VMware system consolidation. Tendering documents were created for the procurement and maintenance of an x86 server (including blade servers) as well as for the procurement and implementation of a VMware system. During the pilot phase, the full potential of the system was tested, the required software was selected and the monitoring devices, discs and back-ups were configured. Finally, the "production phase" involved migrating the existing hardware server to a virtual environment.

"It took less than three months for the project to be completed, from the point at which we awarded the tender and the hardware was delivered," comments Obajdin satisfied. "After the



**PBZ is the second largest Croatian bank.**

outstanding realization and complete fulfillment of our expectations, VMware invited us to present this showcase project to other interested parties. We took up this invitation and explained the advantages of virtualization using the VMware system to a full-house at the 2008 European VMware Conference. Of course, we also highlighted the positive experiences with our partners S&T Croatia and HP."

VMware is recognized as a worldwide partner for the virtualization of everything from desktops to computing centers. VMware is the proven choice for virtualization from the desktop to the datacenter. Customers of all sizes, including all of the Fortune 100, trust VMware as their virtualization infrastructure platform. More than 85% of customers use VMware solutions in production environments. To learn more visit: [www.vmware.com](http://www.vmware.com). **||**

Strateški isplanirani outsorsing ili upravljanje aplikacijama doprinosi poboljšanju poslovanja na mnoge načine. Između ostalog, troškovi postaju transparentniji i predvidljiviji, ujednačava i standardizuje krajnji proizvod i omogućava usredsređivanje na osnovne poslovne aktivnosti i dostupnost merljivih parametara kvaliteta za IT procese.



# Nije baš tako lako

Efikan autsorsing može pružiti brojne pogodnosti. S&T vas vodi ka manjim troškovima i optimizaciji poslovanja.

**P**ostoje brojni nazivi za to i oni se često razlikuju ne samo od firme do firme, već ponekad i unutar samih firmi: jedni ga zovu upravljanje aplikacijama, drugi radije koriste naziv auttasking i/ili upravljane uslugama, dok se treći drže jednostavnog termina autsorsing. Ali koji god naziv izabrali da opišete ovaj proces, suština je ista – smanjenje troškova uz povećanje transparentnosti i stručnosti.

„Uporedo sa klasičnim konceptom autsorsinga, koji opisuje prenos čitavih oblasti ili poslovnih jedinica, kompanije širom Evrope sve više traže fleksibilne alternative“, objašnjava generalni direktor S&T-a Christian Rosner. „Prenos precizno definisanih procesa spoljnim izvođačima kao što je S&T, smanjuje troškove ulaganja i poslovanja dok istovremeno garantuje određen nivo kvaliteta usluge koji je u skladu sa ugovorom. Ovo ujedno omogućava bolje planiranje i brzo prilagođavanje novonastalim prilikama zahvaljujući čvrstim vezama i kratkoročnim ugovorima.“

## Strateške oblasti rasta po planu

Najtraženije strategije su zasnovane na upravljanju servisima za desktop računare (DSM) i aplikacijama za planiranje resursa preduzeća (ERP) kao što je SAP. „Usluge upravljanja servisima i upravljanja aplikacijama su među glavnim strateškim oblastima rasta u S&T-u“, komentariše Rosner. S&T trenutno beleži više od polovine svoje ukupne prodaje u ovim oblastima i ima za cilj da se ova stopa rasta poveća na 60% do 2011. godine. Finansijski rezultati iz poslovne 2008. godine pružaju čvrstu osnovu za ovakva očekivanja: kompanija je postigla rast u polju poslovnih servisa od 21% (sa 86,5 miliona evra u 2007. na 104,9 miliona evra u 2008. godini), a i S&T ima dug istorijat uspeha u oblasti-

ma usluga informacionih tehnologija (IT) kao što su storidži, aplikacije za desktop računare i upravljanje računarskim mrežama. „Jedna od osnovnih poslovnih delatnosti u upravljanju informacionim sistemima su ugovori koji regulišu garantovani nivo kvaliteta usluga (SLA) koje klijenti koriste za prenos odgovornosti za svoje informacione sisteme na nas i na osnovu kojih S&T pruža usluge na ujednačen i transparentan način“, objašnjava Richard Neuwirth, direktor za infrastrukturna rešenja.

»Smanjenje troškova, nove tehnologije, transparentnost, fleksibilnost i veći kvalitet.«

IT poslovi kojima S&T upravlja su koncentrisani na usluge centara desktopa računara i centara za proračune, ali i na servise kao što su iznajmljivanje stručnjaka, kao i projekte auttaskinga i autsorsinga. Prema rečima Neuwirtha, decentralizovani sistemi čine većinski deo S&T-ovog poslovanja, sa udelom od 70–80%, dok je preostalih 20–30% podeljeno na ravne časti između usluga vezanih za računarske centre i usluga vezanih za upravljanje aplikacijama (prevažadno SAP).

Brenntag, uspešna svetska kompanija specijalizovana za proizvodnju hemijaklija, prenela je odgovornost za nabavku hardvera za veliki deo grupe (više od 50 lokacija u 14 zemalja iz centralne i istočne Evrope) u ruke centralizovanog izvora kojim rukovodi S&T. Svi ogranci Brenntaga iz zemalja zapadne, kao i zemalja centralne i istočne Evrope, sada naručuju hardver za svoje

## Autorsing u IT-ju pruža spektar pogodnosti

- ▶ Korisnici i IT osoblje se oslobodavaju dužnosti koje nisu direktno vezane za njihovu delatnost.
- ▶ Za klijente, IT autsorsing pruža pouzdan i efikan način sprovođenja IT funkcija, kao i jednostavniji i brži pristup ultra modernim tehnologijama. Sve ovo može doprineti značajnom povećanju konkurentnosti na tržištu!

potrebe preko interneta, u elektronskoj prodavnici S&T Austria. Isporuke idu direktno od proizvođača, optimalnim putem, a koordiniše ih S&T. Vodi se računa i o zahtevima koji se razlikuju od zemlje do zemlje. „Odgovornost za celokupan proces nabavke hardvera, logistiku, servisiranje i održavanje uređaja, kao i instalaciju i upravljanje osnovnim sredstvima je na nama“, kaže Neuwirth. S&T pruža usluge održavanja za 1.200 radnih stanica u centralnoj i istočnoj Evropi, na taj način jasno naglašavajući svoju sveprisutnost i dominaciju u istočnom i centralnom regionu Evrope, u poređenju sa drugim dobavljačima. Brenntag je takođe preko S&T-a nabavio 4.000 desktop uređaja za svoje organke u centralnoj i istočnoj Evropi.

Ciljevi kompanije OMV Global Solutions, koja obezbeđuje IT usluge firmi OMV AG, su da smanji troškove informacionih tehnologija i da oslobodi resurse za osnovne poslovne aktivnosti u industrijskom sektoru ove najveće državne kompanije u Austriji. Saradnja sa S&T-om, koja je vođena ugovorom o desktop uslugama, olakšava administrativne poslove, optimizuje troškove i osigurava da OMV koristi najsavremenije komunikacione tehnologije. „Projekat pokriva aktivnosti u 14 evropskih zemalja i predstavlja jedan od najznačajnijih ugovora u istoriji korporacija“, izjavio je Neuwirth. Četvorogodišnji ugovor uključuje poslove kao što su konsultacije oko izbacivanja novih proizvoda na tržište, pružanje usluge na licu mesta, servisiranje, ispunjenje i usvajanje međunarodnih standarda, nadgledanje i usavršavanje mera bezbednosti, centralizovano upravljanje osnovnim sredstvima i upravljanje izmenama, troškovima i učinkom procesa. S&T garantuje

dostupnost centralno uskladištenih podataka i servisa preko računskih centara u Žilini, Lajbahu i Zagrebu. Ovi centralizovani elementi uključuju upravljanje sistemima podrške, okruženjima za elektronsku poštu, sigurnosnim komponentama (zaštitnim zidom, sistemom zaštite od virusa, validacijom), kancelarijskim aplikacijama (kao što su elektronska pošta, datoteke, štampa, pristup sa udaljenih lokacija) i važne poslovne aplikacije kao što su CRM i ERP. „Budući da se bavimo outsorsingom skladištenja

»Autsorsing kroz S&T garantuje fleksibilnost i optimalnu podršku za klijenta/poslovanje.«

podataka, mi naravno pružamo bezbednost i sigurnost svih korisničkih podataka, obezbeđujemo zaštitu od virusa kao i zaštitu od neželjenih reklama koje se šalju elektronskom poštom, fizičko obezbeđenje soba za servere, kao i koncepte i rešenja za osiguravanje kontinuiteta poslovanja i oporavka (BC/DR)“, objašnjava Neuwirth, osvrćući se na iscrpnu strategiju za skladištenje podataka koju je S&T nedavno uveo u kompaniji OMV.

### AMS smanjuje pritisak na resurse

U mnogim firmama, ERP sistem funkcioniše kao centar operacija u cilju obezbeđivanja veza za poslovanje između raznih odeljenja. Ali stalna potreba za balansiranjem između rada na pro-

### Smanjiti troškove, omogućiti rast: tri najvažnija saveta od MATTHIAS HORXA

- ▶ Delegirajte zadatke ali zadržite kontrolu! Auttasking raznih podoblasti informacionih tehnologija vodi brzom smanjenju troškova. U zamenu za klasičan outsorsing, jasno definisani zadaci a ne cele poslovne jedinice se dodeljuju spoljnim podizvođačima. Ovo znači da klijent zadržava još veću kontrolu i fleksibilnost.
- ▶ Upotrebite IT kao nešto što olakšava poslovanje! Izvan svojih klasičnih polja primene, IT takođe ima direktan uticaj na osnovne procese poslovanja i trebalo bi ga stoga smatrati pokretačem prodaje pre nego kao nešto bez čega se ne može. Koristeći IT kao pokretač poslovanja, pomoćićete usavršavanje unutrašnjih poslovnih tokova u kompaniji, formiraćete optimalne procese, ubrzate prodajne kanale i kao rezultat toga dovesti do brzog smanjenja

troškova. S&T pomaže svojim klijentima kao partner za transformaciju i inovativnost poslovanja (BITP), kao i svojim specijalnim znanjem u oblasti auttasking i outsorsinga.

- ▶ Kada se govori o naplati, često se preporučuje upotreba lizing modela koji omogućava da se troškovi „spoljnih“ usluga raspodele kroz celokupno trajanje ugovora, izbegavajući na taj način nepotreban pritisak na budžet.

*Matthias Horx, svetski poznat pisac i istraživač sadašnjih i budućih tokova, bavi se pitanjima kao što su budućnost radnog sveta i opisuje promene u sistemu vrednosti u pogledu obrazovanja, potrošnji i aktivnostima u slobodno vreme. On je bio glavni predavač na seriji predavanja koju je organizovao S&T Austria pod nazivom „Velikani diskutuju – inovacije za budućnost“.*



**Efikanas outsorsing obično  
dovodi do situacija u  
kojima su svi na dobitku.**

jektu i rešavanja problema u kratkom roku dovodi mnoga IT odeljenja do krajnjih granica izdržljivosti. Problemi sa kojima se IT menadžeri konstantno suočavaju su nedostatak transparentnosti, ograničeni izvori finansija i previše posla. Tu u igru ulaze usluge upravljanja aplikacijama (AMS). Ovaj pristup auttaskingu se svodi na to da korisnik predaje upravljanje svojim osnovnim poslovnim aplikacijama S&T-u, ostavljajući na taj način svom IT odeljenju više vremena za rešavanje svakodnevnih problema. Resursi koji se tako oslobode ostaju dostupni za druge važne zadatke. „U nekim slučajevima mi takođe preuzmemo odgovornost i za relevantno osoblje“, nastavlja Neuwirth, što je prava dobitna kombinacija budući da to često znači njihovo učešće u primamljivim aktivnostima. Fakturisanje na zahtev u skladu sa zahtevima pruža najveću moguću efikasnost i ekonomsku fleksibilnost. S toga je na primer moguće kombinovati fiksnu mesečnu naknadu sa dogovorenim vremenskim kontingentom. Fiksna mesečna naknada uključuje kompletnu AMS infrastrukturu, zajedno sa korisničkom službom, službom za procenu funkcionalnosti sistema i mesečnim izveštajem. Nasuprot tome, vremenski kontigent se može prilagoditi tako da odgovara trenutnim potrebama poslovanja na tromesečnoj

osnovi, a neiskorišćena podrška se može upotrebiti kasnije u datom roku. Klijentima se uvidom u detaljnu dokumentaciju kroz mesečne izveštaje o svim aktivnostima pruža potpuna transparentnost. Ovo omogućava smanjenje troškova i do 30%.

Za kompanije prisutne širom sveta, AMS je jedini način da uspešno obezbede efikasnu podršku SAP-a, čak i za novoformirane internacionalne ogranke sa malim brojem zaposlenih i relativno niskim potrebama za podršku.

Na primer, nemačka TRUMPF grupa, vodeći proizvođač mašina za proizvodnju valjanih limova, laserskih tehnologija i medicinskih uređaja, sama pruža podršku grupi stručnjaka lociranih u Sjedinjenim Američkim Državama.

Međutim, takva infrastruktura se nije smatrala održivom za timove u Kini i Tajvanu, tako da je TRUMPF odlučio da angažuje spoljni tim za AMS iz IMG-a, konsultantskog organka S&T grupe lociranog u Šangaju, da obezbedi uslugu podrške. „Konsultanti pružaju podršku osoblju TRUMPF-a u vezi sa korišćenjem sistema zajedno sa podrškom krajnjim korisnicima“, izjavio je Rosner, generalni direktora S&T-a. „Tim za podršku omogućava rešavanje problema vezanih za jezik i dostupnost resursa na način koji potpuno ispunjava očekivanja korisnika.“

»

## Ime (r)evolucije je „VDC“

Virtuelni računski centri su glavna tema na tržištu i obećavaju značajno smanjenje troškova.



**P**ojam „VDC“ opisuje spoj infrastrukture tradicionalnih računskih centara – sistema za skladištenje podataka, serverskih okruženja i aplikacija – u cilju da se stvori potpuno virtuelna arhitekturu i stoga sa sobom vuče značajnu mogućnost uštede. Kompanije poput Vmwarea uvele su virtuelne tehnologije ne bi li obezbedile spektar pogodnosti kao što su niže cene hardvera, manje potrebe za hlađenjem, niža potrošnja energije i fleksibilnije korišćenje slobodnih kapaciteta. Virtualizacija takođe predstavlja nove izazove u IT menadžmentu u smislu složenih interakcija između virtuelnih i fizičkih sistema.

Virtuelni računski centri znače da proizvođači, a samim tim i krajnji potrošači, stvaraju novo tle. Idejna rešenja za VDC postoje već neko vreme, mada su potpuno razvijeni sistemi namenjeni širem tržištu i dalje retki. „Kada bi svi sistemi bili povezani u glavni računski centar, kontrola troškova bi se mogla sprovesti efikasnije, administracija bi bila olakšana, a IT outsorsing bi se mogao postići vrlo brzo“, objašnjava Michael Clemens Fritz, direktor za mreže i bezbednost u S&T-u.

Vremenski usaglašeno i precizno planiranje je neophodno da bi se postigla željena optimizacija. Važno mesto u povezivanju sa VDC-ima je uzimanje u obzir svih oblasti tehnologije koje su

uključene u proces, budući da su svi sistemi međusobno povezani i stoga moraju biti zajedno osmišljeni. Ovo iziskuje vrhunske stručnjake iz svih oblasti, što je ujedno i razlog zašto je S&T formirao poseban tim koji se bavi najnovijim dostignućima u oblasti VDC-a.

### Ubedljivi argumenti za

„Virtuelni računski centri štede vreme i omogućavaju korisnicima da se usredsrede na svoje osnovne aktivnosti“, ocenjuje je Fritz. „Klijenti sada mogu da razvijaju i promovišu svoje poslovanje bez razmišljanja o tehnologiji koja se nalazi ispod svega toga. Mi, zaposleni u S&T-u, smo ubeđeni da smo sa evolucijom virtuelnih računskih centara napravili odlučujući korak u pravom smeru, a pritom pružamo i odgovarajuću detaljnu procenu, kao i konsultantske usluge.“

Zbog svoje velike stručnosti u savetovanju, razvoju, implementaciji i sprovođenju posebno prilagođenih IT procesa i sistema, S&T jeste začetnik u polju sistemskih integracija u regionu centralne i istočne Evrope, a samim tim i u sektoru virtuelnih računskih centara. Ovo omogućava kompaniji da pruži rešenja vrhunskog kvaliteta. **||**

# Klijent je u žiži

Alfonso Di Ianni, potpredsednik najveće svetske softverske kompanije za Istočnu Evropu i CIS region, otkriva najnovije strategije Oraclea.

## Kakvi su trenutni planovi Oraclea u Zajednici nezavisnih država?

**Alfonso Di Ianni (AI)** Postoje dve strategije. Prvo, učinićemo sve da naši proizvodi postanu dostupni organizacijama svih veličina. Iako je prisutno dosta malih i srednjih preduzeća u regionu istočne Evrope i Zajednici nezavisnih država, takođe smo videli rast poslednjih godina među velikim kompanijama aktivnim na svetskom tržištu. Drugo, partnerstva! Mi smo sigurni da lokalni partneri najviše znaju o tržištu i specijalizovanim oblastima. Oni su stoga u najboljoj poziciji da zadovolje potrebe korisnika. Iz tog razloga Oracle daje prioritet stručnim partnerima u regionu istočne Evrope i Zajednici nezavisnih država. Specijalizacija potpomaže razvoj stručnosti, što je važan faktor uspeha kada želite da pridobijete ključne klijente.

## Na koji će način S&T dati svoj doprinos?

**AI** Kroz naše dugogodišnje partnerstvo sa S&T-om, imali smo priliku da vidimo kako se grupa razvila u veoma važnu silu u IT sektoru centralne i južne Evrope. Oracle pomaže S&T-u da maksimizuje prednosti svih Oracleovih proizvoda i rešenja, kroz sveobuhvatne resurse svoje partnerske mreže. Oni uključuju visok kvalitet proizvoda, kurseve obuke, održavanje, kao i podršku za marketing i prodaju.

## U kojim oblastima smatrate da Oracle ima mesta za napredak i kakve su mogućnosti za širenje?

**AI** Oblast koja trenutno budi najveće interesovanje je „softver kao usluga“ (SaaS) ili računarstvo u oblaku (Cloud Computing). U regionu istočne Evrope i Zajednici nezavisnih država, postoje mnogobrojna mala i srednja preduzeća od kojih mnoga nisu u mogućnosti da ulažu u velike IT projekte.

Međutim, mi u Oracleu smatramo da bi i takve kompanije trebalo da imaju korist od najnovijih rešenja na tržištu. Naš plan je da na zahtev obezbedimo ova rešenja, a ovaj model može dovesti do veoma brzog povratka ulaganja usled nepostojanja troškova za hardver. Moguće je, na primer, početi sa malim projektima koji se mogu završiti i pustiti na tržište u roku od samo nekoliko

nedelja. Ti projekti se onda mogu postepeno proširivati kako kompanija raste. Klijenti koji koriste „Oracle na zahtev“ imaju generalno od 30% do 80% manje troškove poslovanja. Pri tome, ovaj model nije pogodan samo za mala i srednja preduzeća – brojne veće kompanije su uvidele da SaaS pruža idealnu priliku za dobijanje potrebnih IT servisa na finansijski veoma povoljan način.

Mi već danas nudimo svoje proizvode za upravljanje odnosima sa klijentima (CRM) „na zahtev“, a svakako će biti novih aplikacija u budućnosti!

## I koji je vaš recept za uspeh?

**AI** Potrebno je da se koncentrišete na sopstvene tržišne ciljeve i strategije i da pomno pratite situaciju. Nemojte oklevati u donošenju važnih odluka i ne dozvolite sumnjama da vas skrenu sa puta uspeha. **||**



### U žiži

#### Alfonso Di Ianni, potpredsednik Oraclea za region istočne Evrope i Zajednicu nezavisnih država.

Alfonso Di Ianni je odgovoran za licence i poslovni konsalting u Oracleu u proširenoj Ervopskoj uniji, kao i u Zajednici nezavisnih država. Pridružio se Oracleu 1997. godine, a prethodno je radio u Digital Equipmentu na raznim rukovodećim položajima u Evropi u oblastima konsaltinga i razvoja proizvoda.

# Istinski „delikatesno“ rešenje

Sa Focus Trade™-om, S&T je izradio jedan veoma „ukusan“ proizvod za trgovce na veliko u prehrambenoj i industriji napitaka.

**S**&T je dugi niz godina pružao veoma uspešnu podršku prodavcima na veliko u prehrambenoj industriji, kao što su Dukat, Karolina, Atlantic grupa i Vivera (u Hrvatskoj), Coop Mađarska, POLOMarket (Poljska), AMRest i BOHEMIA Sekt (Republika Češka), Bon Appetit Group, Campari, Coca Cola Hellenic Bottling, FRISTO i Zott (u Nemačkoj), Droga Kolinska i Ljubljanske Mlekarnе u Sloveniji, the Compass Group u celoj DACH regiji (Nemačka, Švajcarska, Austrija) i Pfeiffer Handels GmbH u Austriji.

„Margine tanke kao flis papir, sve veći troškovi planiranja i logistike, kao i jaka konkurencija, naterali su trgovce na veliko da ostvare veću transparentnost i kontrolu kad su u pitanju procesi, kao i tehničku superiornost“, komentariše Roland Schmid, odgovorni menadžer u S&T-u za privrednu granu trgovine. „Da bi odgovorili na ove izazove i maksimizirali povraćaj uloženog novca, razvili smo nov industrijski standard u obliku unapred konfigurisanog softverskog rešenja koje je savršeno usklađeno sa korisničkim zahtevima u ovom sektoru, i koje mogu biti uvedene brzo i povoljno.“

## Ovo je zaista ultimativno rešenje

Ovo je prikazano novim Focus Trade™ rešenjem za velikoprodaju prehrambenih proizvoda i napitaka, koje je u potpunosti integrisano u SAP, i lako se može smestiti i u druga IT okruženja. Ovaj proizvod je baziran na „SAP Best Practice“ rešenju za industriju i pruža potpunu transparentnost za sve (osnovne)

poslovne procese, i može se koristiti kao prekonfigurisana aplikacija koja garantuje savršenu integraciju u moderno okruženje, koje može biti i poslednja reč tehnike. Focus Trade™ rešenje za velikoprodaju prehrambenih proizvoda i napitaka je razvijeno da bi zadovoljilo specifične potrebe i zahteve trgovaca na veliko – pokrivajući dobavljače, korisnike, trgovce pa čak i finansijsku administraciju – i tako povećava efikasnost pri praćenju i margine:

- ▶ Rast prihoda i profitabilnosti
- ▶ Značajna umanjena troškova i porast efikasnosti
- ▶ Povećana transparentnost poslovanja
- ▶ Dugoročni porast kvaliteta usluga za korisnike

## Šta Focus Trade™ nudi

„Trgovina na veliko je posao sa prodajom velikih razmera ali malih margina“, kaže Schmid. „Najvažniji elementi za dugoročni uspeh su transparentnost poslovnih procesa, kao i implementacija i disciplina u kontroli.“ Focus Trade™ rešenje za velikoprodaju prehrambenih proizvoda i napitaka omogućava bolje planiranje nabavke i potražnje, tačna evidencija zaliha, pravovremeni pregovori o popustima, efikasne usluge za korisnike, brzi odgovori na korisničke zahteve, glatka integracija finansijskih modula i njihova usklađenost, skladište i organizacija ambalaže, optimizacija prodaje i procesa nabavke, administracija ugovora i cenovnik za potencijalne korisnike, i mnogi drugi elementi poslovne optimizacije. **||**



Fokusiramo se na Vaše poslovanje i na Vas!



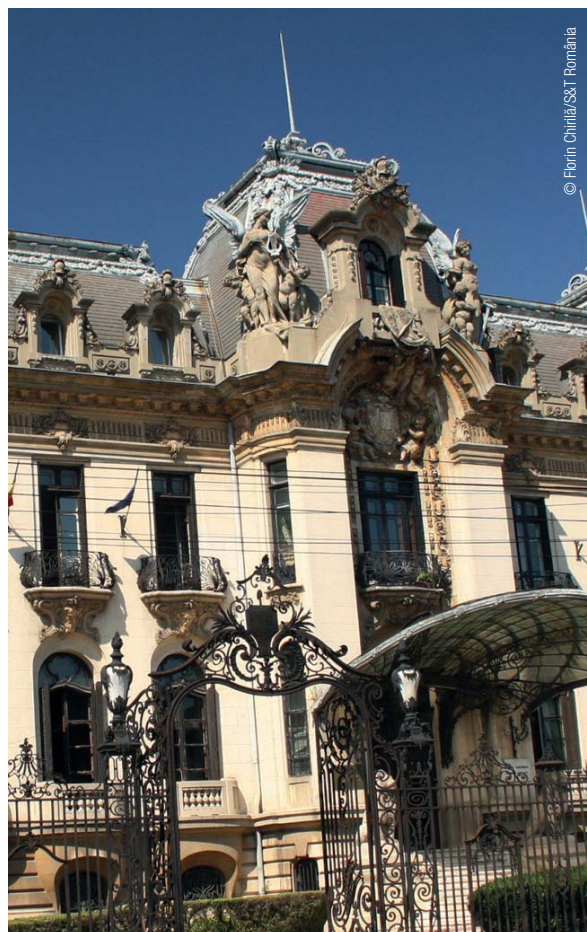
# Tehnologija kao poslovni katalizator

S&T je u Rumuniji prisutan već 15 godina, i zapošljava približno 200 ljudi u Bukureštu i Temišvaru.

**V**eć 1994, S&T Rumunija je osnovana kao jedna od prvih podružnica u grupi, i sada slavi svoj 15. rođendan. „Nikada nismo bili samo dobavljač hardvera, i bili smo dobro pripremljeni, čak i u ranoj fazi, da preduzmemo sledeći korak na lokalnom tržištu, u pravcu efikasnih IT poslovnih rešenja i usluga“, seća se lokalni direktor Bogdan Cocora. Kompanija ima snažno partnerstvo sa regionalnim i globalnim IT firmama, i S&T Rumunija se razvila i postala jedan od vodećih IT sistem integratora; posebno na polju ERP rešenja. On obezbeđuje visoko-performantna IT poslovna rešenja i usluge za kompanije u administraciji, telekomunikacijama, proizvodnji, finansijskim uslugama i nabavnom sektoru kao i zdravstvenim ustanovama. Jedan od najvećih realizovanih projekata bio je Informacioni sistem za upravljanje hitnim slučajevima (EMIS), koji je finansirala Svetska banka i čija je vrednost ugovora bila približno 7.5 miliona evra. EMIS je jedan integrisan nacionalni informacioni sistem za hitne situacije koji međusobno povezuje sve relevantne agencije i institucije. Sistem se koristi u svim fazama upravljanja hitnim slučajevima, kao što su prevencija, planiranje, reakcija i povratak u normalan status.

## Tržište u Rumuniji

Sudeći po Rumunskom Ministarstvu za Komunikacije, IT tržište u regionu je konstantno raslo između 2004. i 2008. od nešto više od 900 miliona evra do više od 2 milijarde evra. Nakon ovog petogodišnjeg perioda kontinuiranog rasta, sa kumulativnim godišnjim stopama rasta od približno 20%, tržište se ipak u 2009. suočilo sa značajnim padom investiranja, naročito u oblasti hardvera. Softver i IT usluge su manje ozbiljno pogođene, i trebalo bi da padnu za oko „svega“ pet procenata.



© Florin Ghilăș/S&T România

**Bukurešt, nekad zvan „Mali Pariz“ ponosno nosi prelepu francusku arhitekturu.**

„S&T u Rumuniji vodi sopstveni HP softverski demonstracioni trening centar kao i korisnički koncept centar.“

## Broj 1 za ERP usluge

S&T je glavni pružalac usluga i integrisanih ERP sistema u Rumuniji – činjenica koja je potvrđena studijom „ERP Romania 08“, koju su sproveli Pierre Audoin Consultants (PAC). U ovoj studiji je prikazana rang-lista kompanija koje nude ERP aplikacije i pružaju usluge vezane za njih. Istraživanje pokazuje i da je na rumunskom tržištu S&T na trećem mestu u listi pružaoca kompletnih usluga vezanih za ERP, ispred koga su jedino proizvođači softvera SAP i Oracle.

## Konsultant broj 1 u CEE

Ispred kompanija Deloitte, IBM, Ernst & Young i Accenture.



### Uspeh za S&T-ov rukovodeći tim

**P**rijatna vest od jednog krajnje objektivnog izvora: Najnovija studija Gartner grupe, „Uvid u istraživanje: Udeo u tržištu najboljih 10 konsultantskih kuća, regionalno i globalno, 2008“, navodi S&T kao broj 1 u istočnoj Evropi. Studija je pokazala da je S&T imao skoro deset procenata tržišnog udela prošle godine, i prihod od 150 miliona američkih dolara, što znači da je bio rangiran solidno iznad Deloitte-a (7.9%, 128), IBM-a (5.7%, 82) i Ernst & Young-a (4.6%, 75 million dollars). Ostala mesta u listi su bila popunjena sa kompanijama Accenture, Alcatel-Lucent,

Top 10 Consulting Service Companies			
Rank	Vendor	2008	Market Share (%) 2008
1	S&T	150	9.2
2	Deloitte	128	7,9
3	IBM	93	5,7
4	Ernst&Young	75	4,6
5	Accenture	74	4,5
6	Alcatel-Lucent	66	4,1
7	PricewaterhouseCoopers	61	3,7
8	SAP	50	3,1
9	KPMG	41	2,5
10	Oracle	39	2,4
	Other Service Vendors	39	52,3
<b>Total Market</b>		<b>1,630</b>	<b>100,0</b>

Source: Gartner Group (June 2009). Revenue 2007–2008 in millions of dollars

PricewaterhouseCoopers, SAP, KPMG i Oracle. Ovo znači da S&T nije samo tržišni lider na brojnim tehnološkim područjima u centralnoj i istočnoj Evropi, već je takođe vodeći i u IT konsaltingu. **||**

## Sunčana budućnost u Kini

S&T implementira SAP rešenje za proizvođača solarne energije.

**V**isoko tehnološki posao Baoding Tianwei SolarFilms-a je smešten u severnoj Kini i bavi se projektovanjem, proizvodnjom i instalacijom tankog filma solarnih modula. Cilj mu je da postigne proizvodni kapacitet od 500 MW do 2015, ali prvobitno nisu bili jasno definisani poslovni radni procesi za potpuno nove proizvodne pogodnosti. IMG - konsultantske usluge (u okviru S&T-a) je isplanirao ove procese za celokupni lanac proizvodnje, kao i nabavku, finansijsko računovodstvo itd. Implementacija SAP ECC 6.0, sa SAP NetWeaver 7.0 kao platformom, je bila završena u veoma kratkom vremenskom roku – od februara do kraja avgusta 2009. Veliki izazov postavljen pred konsultante IMG-a bila je realizacija interfejsa sa produkcionim odsekom Izvršnog proizvodnog sistema. Zahvaljujući ekspertizi i velikom iskustvu u realizaciji SAP projekata, IMG je uspeo da dobije Baoding Tianwei SolarFilms projekat uprkos brojnoj (inter)nacionalnoj konkurenciji. Takođe se planira i nastavak projekata. **||**



**||** IMG pruža podršku Baoding Tianwei-u.



## Glavni događaj

Poslovna inovacija u Cirihi.

Inovacija je od ključne važnosti za kompanije koje žele da ostvare održivi uspeh. Ali da li je inovacija „dozvoljena“ kad poslovni ciklus posrne, i vremena su teška? I ako je dozvoljeno, u kojim korporativnim oblastima i tematikama? Kakvu ulogu u tom smislu ima IT direktor? Kako inovacija deluje i šta to kompanije koje postižu više uspeha sa inovacijom rade tako dobro? Poslovna inovacija je bila fokus jedne večere za direktore čiji je domaćin bio IMG – konsultantske usluge (u okviru S&T-a) 25. avgusta u Dolder Grand Hotelu u Cirihi. Nakon pića dobrodošlice, Georg Komornyik, menadžer za poslovna rešenja u S&T-u, pozdravio je brojne goste koji su prisustvovali. Između kulinarskih specijaliteta, govornici poput Prof. Dr. Walter Brenner, St. Gallen University i Martin C. Wyss, ABB Turbo Systems, istražili su ovu temu iz raznih perspektiva. Među učesnicima su bili i Sylvia Steinmann, menadžerka za Informacione Tehnologije, Johnny Gschwend, IT menadžer za Implenla Management AG, Benno Baschung, IT menadžer u TECAN AG, Daniel Tschudi, izvršni potpredsednik u Wicor Holding AG, Bernard Frossard, izvršni direktor u Connectis AG, Daniel Woesch, IT menadžer u Huber + Suhner AG, Roland Bossy, ABB Turbo Systems AG. **||**



## Prikazi iz medija

**„Sa austrijskim šefovima u istočnoj Evropi“ – Format se pridružio Kristijanu Rosneru u Kivu.**

„Poverenje u lokalnu stručnost je apsolutni prioritet. Centrala u Beču se uključuje jedino u savetodavnoj ulozi i organizacionim funkcijama. Ovaj pristup nam je dobro služio jer niko ne poznaje lokalno tržište bolje od lokalnih menadžera“, komentariše izvršni direktor Kristijan Rosner strategiju decentralizovanog upravljanja S&T Grupe.

**FORMAT, AUSTRIA**

**S&T korporacija ostvarila prihod od 513 miliona evra u 2008.**

„Razvili smo svoje veštine u oblasti integracije i SAP usluga, povećali prihod i postigli zadovoljavajući profit. Kontinuirano proširujemo svoj portfolio usluga za energetski sektor. Trenutno je povećano interesovanje među našim korisnicima za outsourcing – eksternalizaciju poslovanja, prepoznajući našu ekspertizu i jaku tržišnu poziciju na ovom polju“, komentariše Magdalena Taczanowska – direktorka S&T Poljske, razvojne pravce u S&T-ovoj podružnici u Poljskoj.

**COMPUTERWORLD, POLAND**

## Da li ste znali da...?

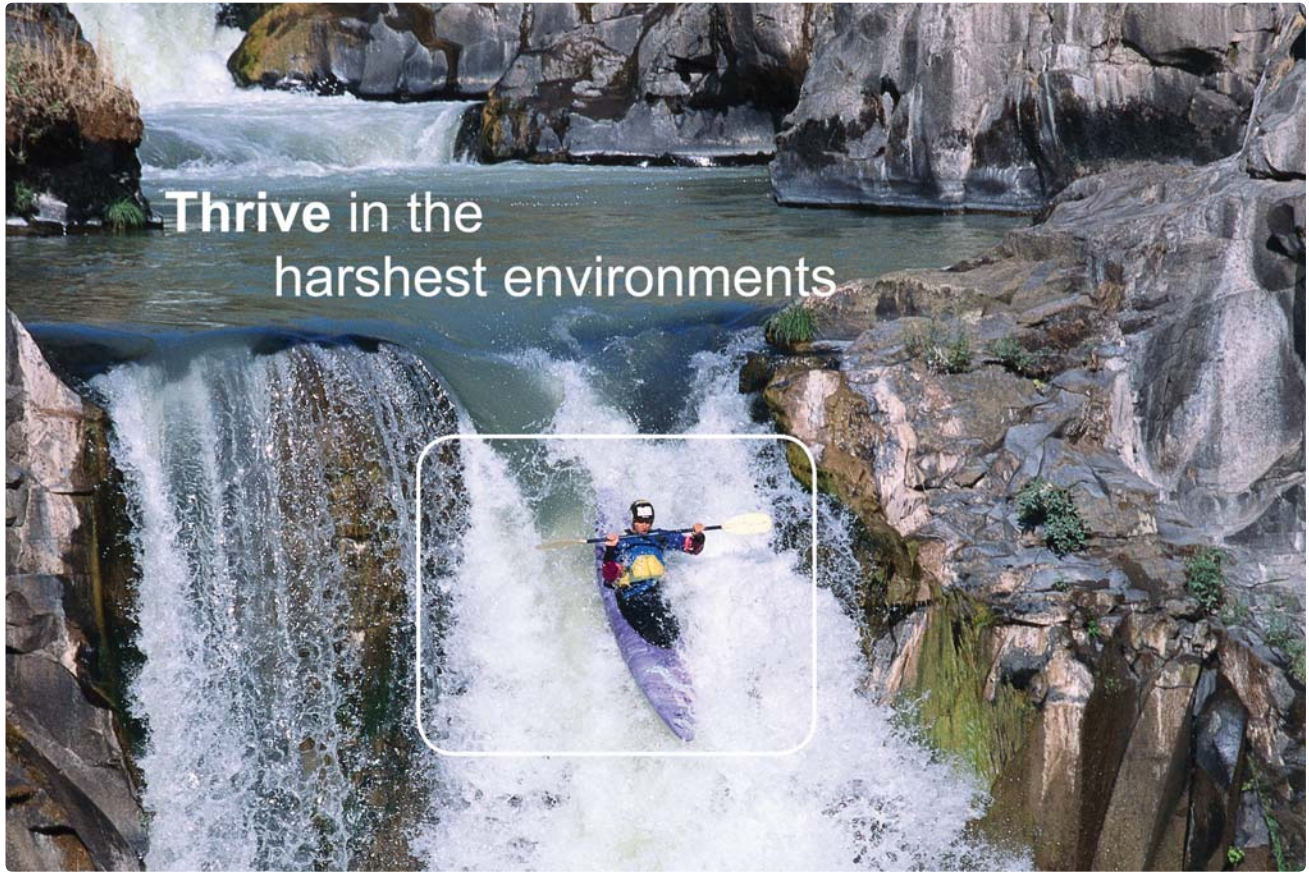
... se **175** miliona ljudi druži preko Facebook Internet sajta? Izvor: brand eins

... S&T Grupa zapošljava preko **1,000** SAP konsultanata i da je među najveća 3 SAP partnera u **12** zemalja?

... da je stopa nepismenosti u Češkoj Republici **0.01** posto, što je najniže u svetu? Poređenja radi, ovaj nivo je u Americi **1.0** procenat.

Izvor: welt-in-zahlen.de

... PROMET, PROJEKTA METodologija S&T grupe je potvrdila svoju vrednost u **1,000** projekata tokom perioda od **15** godina?



## Need to boost productivity, cut costs, and adapt to new demands?

With S&T and EMC, the numbers are in your favor:

- Realize a 25% reduction in storage TCO in less than a year
- Reduce backup data and time by 90%
- Reduce data center space, power, and cooling costs by 70-80%
- Reduce e-mail operational costs by 50%
- Lower cost of compliance by 30-70%
- Decrease security spending by 150%
- Manage 3-4 times more servers, storage, and network devices without adding headcount

S&T and EMC are uniquely qualified to help you take a holistic approach that enables you to address IT challenges one at a time or across your entire information infrastructure. Our unmatched expertise and experience combined with the broadest range of industry-leading solutions will enable your business to thrive and to emerge from today's economy stronger than ever.

Visit us at [www.emc.com](http://www.emc.com)

