

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



Kimio Mori – Noma do Brasil – Diretor Comercial
Rodrigo Glauser – FH Consulting - Gerente de Projetos



consulting

SAP WORLD TOUR 10

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



1. Sumário Executivo
2. Descritivo do Negócio
3. A Estratégia Corporativa e a Estratégia de TI
4. O Projeto NOMA SAP Expansão
 - 4.1. Desafios de TI
 - 4.2. Metodologia da Implementação
 - 4.3. Estratégia e Etapas
 - 4.4. Ambiente Tecnológico
 - 4.5. Cronograma e Highlights da Implementação
5. Pontos de Aprendizado



consulting



“

Consolidação da participação no mercado de implementos rodoviários na América do Sul.

- Indústria Metalúrgica
- Maringá-PR
- 910 colaboradores
- 42 distribuidores

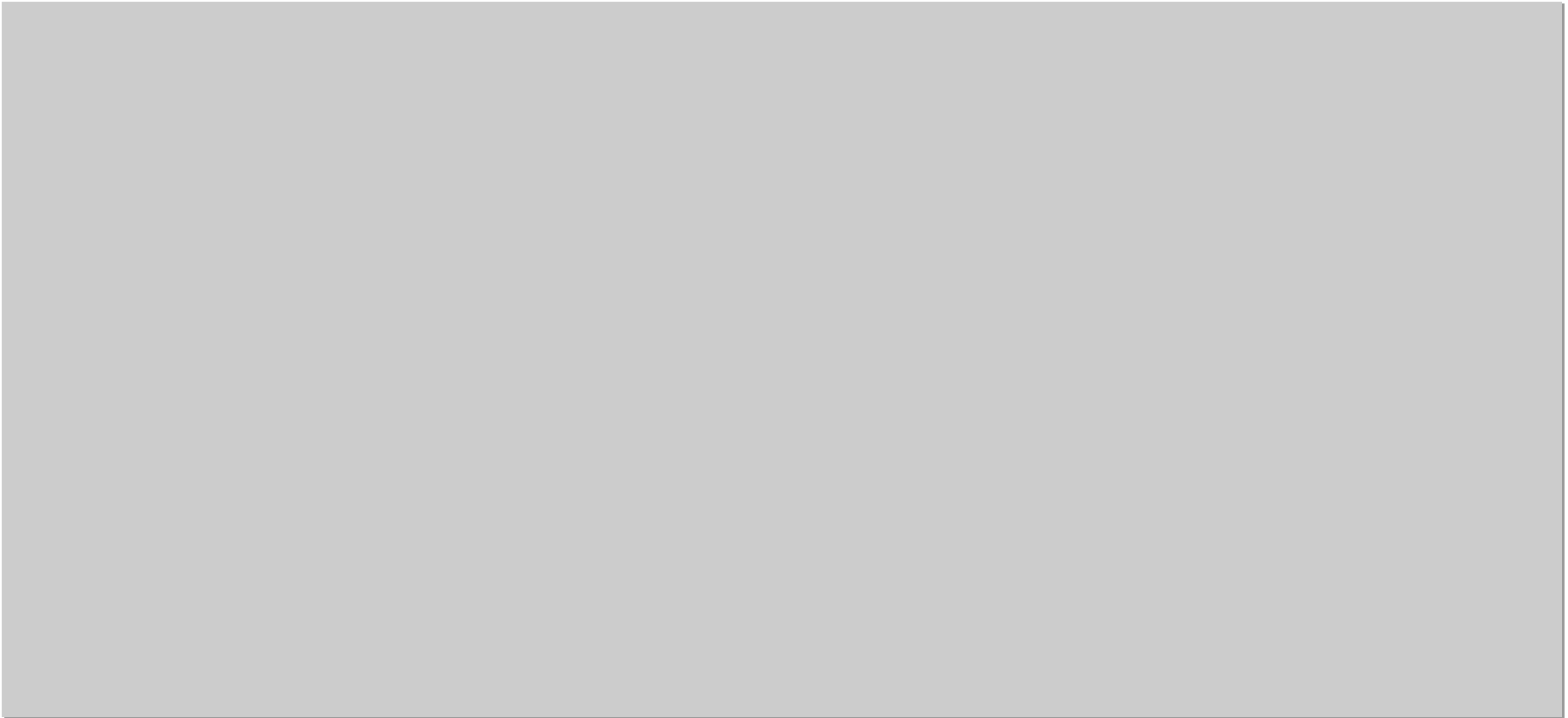


- A Noma do Brasil S.A. foi fundada no dia 1º de julho de 1967, com o nome fantasia “Brasmecânica”;
- Em 1989, a convite da Scania do Brasil, a Noma inicia a comercialização dos seus produtos para o mercado externo, com a venda de 32 semi-reboques para o Chile.;
- Em 1997, a Noma do Brasil S.A. demonstrou pioneirismo e tecnologia ao lançar no mercado da América do Sul, o primeiro Semi-Reboque bimodal: o “Rodotrilha”;
- Atualmente, o parque fabril da Noma conta com uma área total de 105.556 m²;
- No mercado externo está presente na América Latina e África.

Vídeo Institucional: Noma do Brasil



Vídeo Institucional: FH Consulting



Agenda



1. Sumário Executivo
2. Noma do Brasil S.A. - Descritivo d
3. **O Projeto Noma SAP Expansão**
 - 4.1. Escopo do Projeto
 - 4.2. Metodologia
 - 4.3. Estratégia e Etapas
 - 4.4. Soluções de destaque
 - 4.4. Landscapes de soluções antigo
 - 4.5. Landscapes de soluções novo
 - 4.6. Cronograma e Highlights da Implementação
4. Benefícios Alcançados e Pontos de Aprendizado



consulting





Redesenho de soluções SAP na Noma do Brasil

Desafios

- Aumento da produtividade das equipes;
- Otimização do planejamento logístico;
- Maior visibilidade e confiabilidade das informações;
- Maximização de utilização dos módulos Standard;
- Automação do processo de negócio.

Objetivos do projeto

- Evolução de todo o landscape de soluções SAP;
- Conformidade Legal/Fiscal.

Benefícios Estratégicos

- Nova imagem corporativa;
- Aumento da competitividade.

Por quê SAP?

- Escalabilidade e suporte ao crescimento;
- Integração;
- Credibilidade;
- Conhecimento/liderança na indústria.

Custo Total de Propriedade

- Eliminação de controles paralelos ao sistema;
- Utilização de diversas soluções e módulos standards antes não utilizados.

Escopo do Projeto

Geral



Após alguns anos utilizando o SAP ERP e tendo várias modificações nos seus processos de negócio, a Noma realizou projeto de redesenho das suas soluções SAP, para contemplar as modificações que ocorreram no seu cenário de negócios.

Soluções



- 180 itens de escopo incluindo Upgrade 4.6 para ECC 6.0;
- Implementação de FI-AA, PM, QM, PCA com Transfer Prices & CO-PA, Workflow , Sistema de Comissões & SAP Portal;
- Re-implementação dos módulos PP, SD, MM, CO e FI.

Soluções em paralelo



- NF-e, Sped fiscal & Sped Contábil;
- Implementação de soluções mobile para inspeção de qualidade, transporte interno e picking;
- Roll-out para Noma Linha Leve.

Metodologia

- Baseado nas metodologias:
 - ASAP (re-implementações & revisões);
 - ASAP Upgrade (Upgrade da versão 4.6C para 6.0).
- Diversas soluções paralelas como citado no escopo;
- Necessidade de alta expertise técnica nas soluções;
- Mais de 100 processos de negócios revisados durante o projeto.

Consultores: **11-16 consultores**
Key-users: **15**
Tempo de implementação: **12 meses**

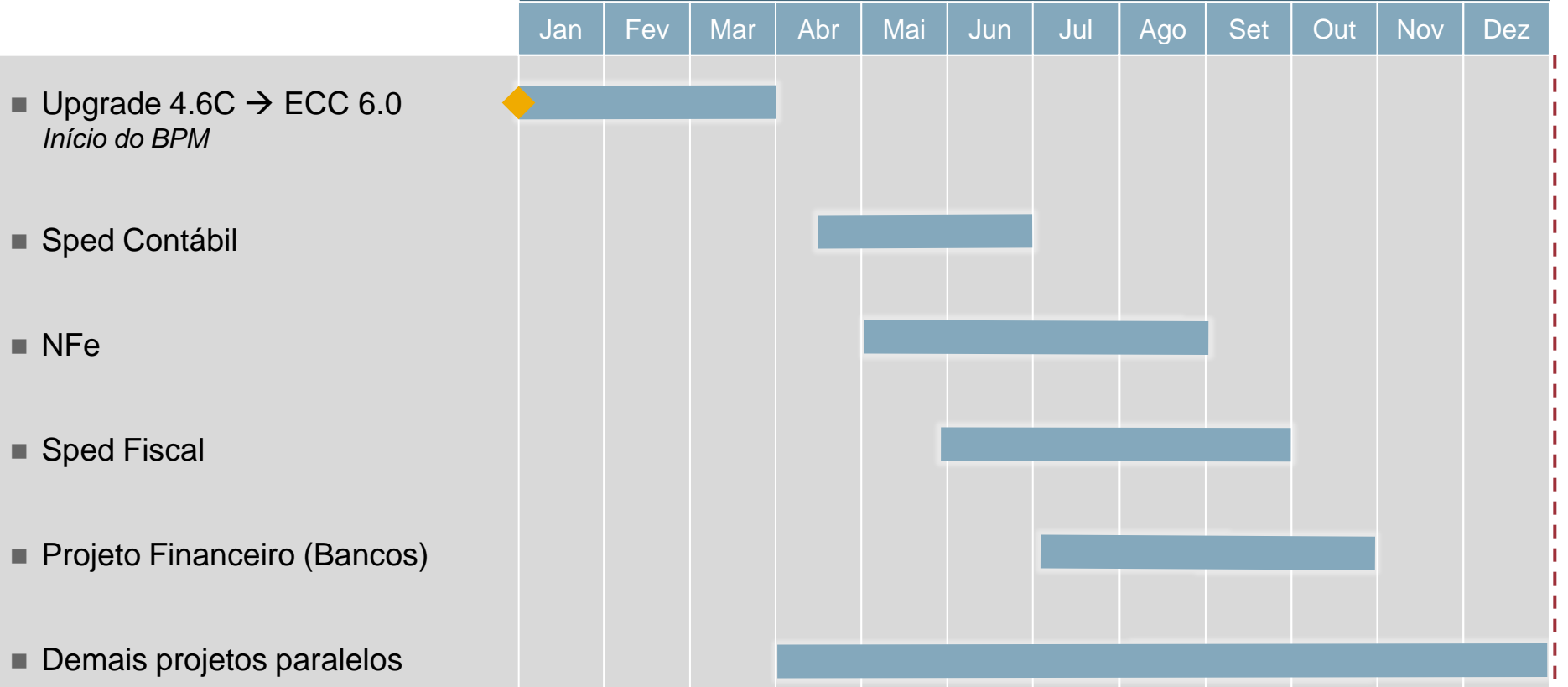


SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



2009



Legenda: ■ Duração ◆ Início

Go Live



consulting



Soluções de destaque no projeto

- Soluções de Workflow;
- Mobile em QM, WM & PP;
- Implantação de QM, PM, FI-AA;
- Fluxo de Caixa com FSCM-LP e EC-EIS;
- Comissões;
- Condições dinâmicas de pagamento;
- CO-PA e PCA com Transfer Prices;
- SAP Portal;
- Nova Pricing SD com localização;
- Aderência de novos processos standard;
- SPEDS;
- Rollout e incorporação.



Workflow

The screenshot displays the SAP Workflow Builder interface for a workflow titled "Homologação". The main workspace shows a complex flowchart with a central node branching into multiple parallel paths, which then converge back into a single path. The interface includes several panels:

- Workflow Builder - exibir 'ZMM_Material'**: The main title bar.
- Area de informação**: Contains metadata for the workflow:
 - Workflow: WS9000003
 - Versão: 0007 (0003) Definição
 - Status: Ativo, Gravado
- Area de navegação**: A navigation pane showing the workflow structure, including "Etapas" (Steps) like "000004 Etapa" and "000027 Verificação do Material".
- Container de workflow**: A list of elements used in the workflow, such as "Adiçao_Objects", "Ataçao_Objects", "_WF_Indicator", "_WF_Priority", and "WF_Usage_ID".
- Detalhes Workflow Homologação**: A configuration panel for the "Homologação" workflow, showing fields for:
 - Material: 4001771
 - Fornecedor: 10179
 - Stat. Hom.: 0
 - Data At. Status:
- Testes Necessários para Homologação**: A section with checkboxes for required tests:
 - EPR - Eng. Produto
 - EPC - Eng. Processo
 - PCM - Pl. Manutenção



Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa - Noma do B

Fluxo de Caixa - Noma do Brasil S.A.

Distribuição

Dias da Semana: Seg Ter Qua Qui Sex

Em todos os meses Executar

JAN FEV MAR ABR MAI JUN JUL AGO SET OUT NOV DEZ

Denom.pos.liquidez	Total	01.03.2010	02.03.2010	03.03.2010	04.03.2010	05.03.2010	08.03.2010
Adiantamento Fornecedores	3.000,00	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	
Adiantamento Viagem	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Adiantamentos de Clientes	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Auditoria e Consultoria	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
BNDES Automático	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
CDC	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Captação Emprest. Bancário	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Comissões s/ Vendas	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Compras de Imob.	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Desconto de Duplicatas	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Disp.Financ (Jur.Lim. / Banc.)	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Energia Elétrica	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FINAME	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Folha pagto(Salários/Encargos)	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Fornecedores Mercado Externo	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Fornecedores Mercado Interno	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	



Condições Dinâmicas de Pagamento

exibir Venda Consumo 46973: dados

Ctg.item
 SR PORT.

P...	F.	% Valor	Dias	Forma de Pagamento
1	5	5,00000	30	Pagamento a Prazo
2	5	5,00000	60	Pagamento a Prazo
3	5	5,00000	90	Pagamento a Prazo
4	5	5,00000	120	Pagamento a Prazo
5	5	5,00000	150	Pagamento a Prazo
6	5	5,00000	180	Pagamento a Prazo
7	5	5,00000	210	Pagamento a Prazo
8	5	5,00000	240	Pagamento a Prazo
9	5	5,00000	270	Pagamento a Prazo

Tp.doc. : RV (Transf.docs.faturam.) Documento normal

Nº documento	90050152	Empresa	EM01	Exercício	2009
Data doc.	17.09.2009	Dt.lançamento	17.09.2009	Período	09
Calc.imposto	<input type="checkbox"/>				
Referên.	999000942-1				
Moeda doc.	BRL				

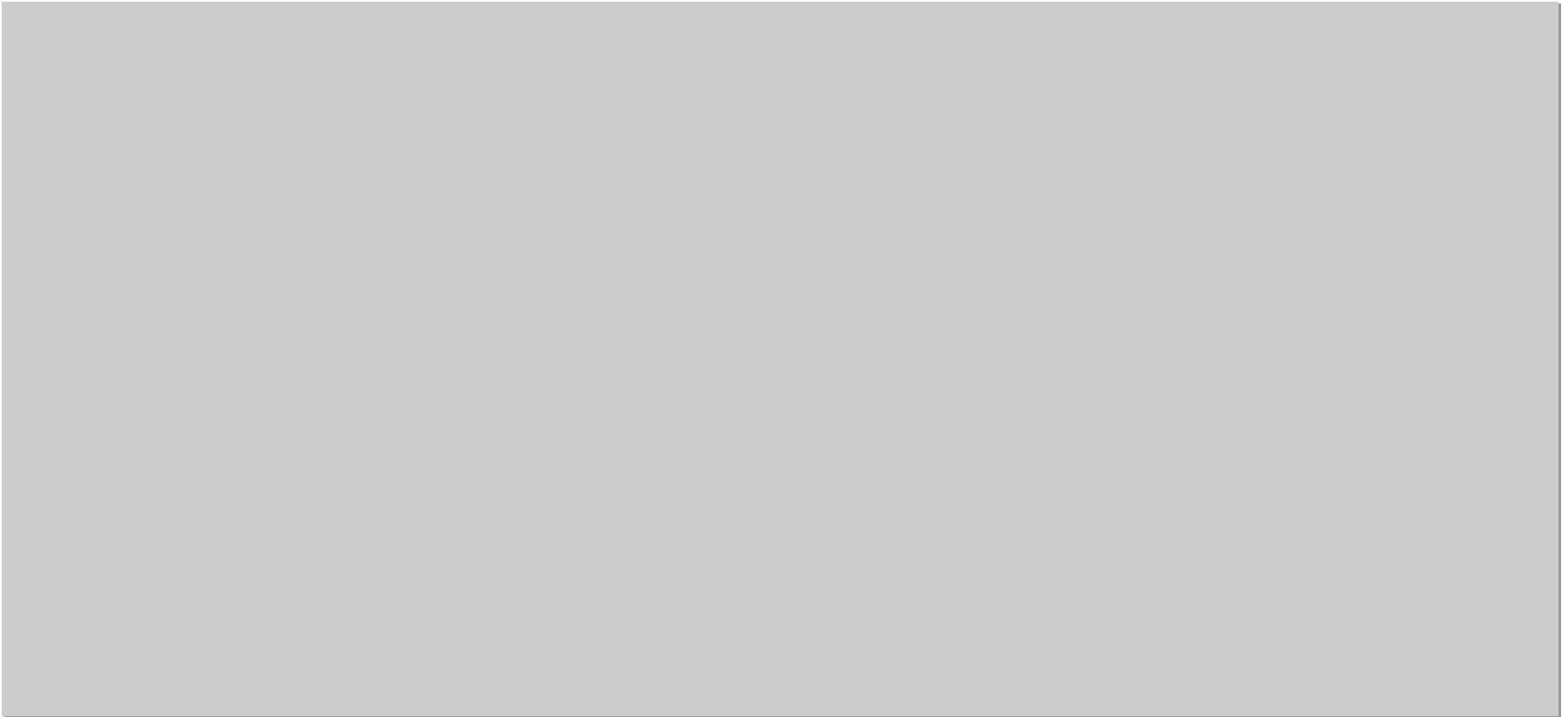
Itm	CL	Conta	Texto breve conta	Atribuição	CI	Montante
1	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,14
2	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
3	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
4	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
5	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
6	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
7	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
8	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
9	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
10	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
11	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
12	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
13	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
14	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
15	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
16	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
17	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
18	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16
19	01	9140	Carlos Leandro de Me	0090064871	SD	4.892,16



Vídeo Portal de Vendas



Vídeo QM Mobile



Landscapes de soluções: Antigo



- ➔ **Diversos módulos sub-utilizados**
- ➔ **Plataforma não atendia requisitos de negócio**
- ➔ **Necessidade de evolução para o negócio e conformidade legal**

Landscapes de soluções: Atual



SAP Solution

ECC 6.0

DEV, QA, PRD & Sandbox PGO

Netweaver

DEV, QA & PRD

Solution Manager

Interfaces

Vertti (SFA) & Sênior (RH)

Blade Dell 64 Bits

➔ **Escalabilidade de Hardware**

➔ **Segurança, espelhamento e robustez**

Agenda

1. Sumário Executivo
2. C- Descritivo do Negócio
3. A Estratégia Corporativa e a Estratégia de TI
4. O Projeto NOMA SAP Expansão
 - 4.1. Desafios de TI
 - 4.2. Metodologia da Implementação
 - 4.3. Estratégia e Etapas
 - 4.4. Ambiente Tecnológico
 - 4.5. Cronograma e Highlights da Implementação
- 5. Pontos de Aprendizado e próximos passos**



consulting



Pontos de aprendizado

- ✓ Presença da área de negócios no projeto;
- ✓ Controle do escopo do projeto;
- ✓ Follow up pós implementação



Próximos passos

- Implementação da filial de São Paulo;
- Integração da área de crédito com Serasa;
- 15 novos requisitos de negócios mapeados e com necessidade de implementação;
- SAP BO (Business Objects);
- APO



SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Obrigado!

Kimio Mori – kimio@noma.com.br

Rodrigo Glauser – rodrigo.glauser@fh.com.br



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

