

Migración de ERP Navision a SAP S/4 HANA

Tomás Durá Cascales

Grado de Ingeniería Informática
Sistemas de información

Nombre Consultor

Amadeu Albós Raya

Profesor/a responsable de la asignatura

María Isabel Guitart Hormigo



Índice

1. Introducción
2. AS-IS empresa
3. Necesidades de negocio
 - Requisitos
4. Selección de ERP
 - Licitación
 - Evaluación ERP
5. Fases Implantación
6. Calendario
7. Gestión del cambio
8. Migración
9. Integración
10. Organización proyecto
11. Costes
12. Conclusiones



1.- Introducción

Proceso de migración de ERP Navision Finacials a SAP S4/Hana

Objetivos generales

- **Mejorar los procesos** de negocio. Redefinición y optimización de estos en todas las áreas de la empresa.
- **Potenciar el canal directo** tanto tiendas como on-line e incrementar ventas por canal
- Conocer al consumidor y ofrecer **experiencia *onmicanalidad*** , *customer experice*, marketing digital, dato único.
- Disponer de **información en tiempo real** para la toma de decisiones.
- **Disminuir costes** operativos **automatizando procesos**.
- Disponer de una **solución unificada, escalable**.
- Permitir **expansión internacional** soluciones adaptada a multi-moneda, multi-país, sucursales y franquiciados



2.- AS-IS empresa

AS-IS Empresa



Camomos Cadena de Valor

Procesos de negocio no cubiertos.

Procesos de Retail poco desarrollados

Ausencia de **SGA**

Falta de herramientas de **análisis de negocio (Business Intelligence)**

Carencias básicas en módulos de **RRHH**

Integraciones con otras herramientas **deficientes**, mediante ficheros, manuales...

Navision actual **fuera de garantía** estándar en **multitud de** procesos y **desarrollos a medida**

Imposibilidad actualización de versiones



3.- Necesidades de negocio

**Necesidades empresa
Camomos**

Mejorar procesos clave de negocio

Optimización de recursos

Integraciones con herramientas de terceros

Información para toma de decisiones

Trazabilidad y dato único

Automatización de procesos y tareas

Adaptabilidad a los cambios del sector

Eliminación de silos de información



4.- Selección de ERP

Proceso selección licitación ERP

- Crear un documento RFP (*Request For Proposal*) que detalle el objeto de la licitación.
- Buscar a que posibles licitadores se enviarán la licitación.
- Realizar y defender las propuestas
- Seleccionar la propuesta que mejor se adapte a la empresa.

Microsoft Dynamics 365 AX

Versatilidad: Totalmente adaptable a cualquier mercado en más de 50 países.

Flexibilidad: Solución modular y funcional. Flexibilidad en la personalización lo que permite acceder a la información necesaria en el formato adecuado.

Personalización: 100 % personalizable según las necesidades de gestión de cada empresa

Usabilidad: Interfaz de usuario intuitiva, familiar y fácil de usar, similar a los demás productos de Microsoft. Alto nivel de funcionalidad por los usuarios

Roadmap de producto: Seguridad de Microsoft, Innovación, crecimiento, mejora del producto a nivel global, Integración con el ecosistema de aplicaciones Microsoft. Roadmap claro y bien definido.

SAP S/4HANA Retail for Fashion Management

Versatilidad: Patrón de negocio fijo especializados en ERP. Presencia internacional global

Flexibilidad: Costosa capacidad de cambios de configuración. Mayor dificultad para cambios de negocio menor flexibilidad.

























Personalización: Adaptaciones complejas con más tiempo de desarrollo.

Usabilidad: Nuevo sistema Fiori que permite mayor usabilidad. Sistema anterior es más complejo y poco intuitivo.

Roadmap de producto: Claro y bien definido para la versión Hana y herramientas nuevas como Hybris para solución completa *commerce*. CRM, marketing automation, B2B, B2C...



4.- Selección de ERP

Aspectos a valorar ERP	SAP S4/HANA	MICROSOFT DYNAMICS AX
Cobertura funcional		
Actualizaciones		
Escalabilidad		
Integraciones		
Tiempo de implantación		
Time to Market		
Estandarización de procesos		
Explotación de la información		
Dependencia Back End – Omnicanalidad		
Volumen de Clientes		
Partner en España		
Coste de licencias		
Total	56	54



4.- Selección de ERP

Evaluación Requisitos funcionales de negocio

Requisitos a valorar	SAP S4/HANA	MICROSOFT DYNAMICS AX
Generales	35	32
Funcionales	756	726
Técnicos	23	24
Total	814	782



4.- Selección de ERP

Evaluación distintos implantadores ERP

Aspectos valorados	SAP S/4/HANA			Microsoft AX		
	Implantador 1	Implantador 2	Implantador 3	Implantador 1	Implantador 2	Implantador 3
Implantador SAP S/4 HANA	● 5	● 5	● 4			
Implantador Microsoft AX				● 5	● 5	● 5
Experiencia y conocimiento sectorial (Retail/Fashion)	● 5	● 4	● 5	● 4	● 4	● 5
Conocimiento/experiencia en el producto	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5
Servicio de soporte post-implantación	● 4	● 4	● 5	● 5	● 4	● 5
Metodología de implantación	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5
Disponibilidad de recursos	● 4	● 4	● 5	● 4	● 5	● 5
Coste	● 4	● 3	● 4	● 4	● 4	● 3
Presencia global	● 4	● 3	● 5	● 4	● 5	● 5
Proximidad geográfica	● 2	● 2	● 4	● 4	● 3	● 2
Compromiso en la implantación	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5
Experiencia en integración de sistemas	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5	● 5
Estabilidad financiera del implantador	● 4	● 4	● 5	● 4	● 4	● 5
Inversión en Formación e I+D	● 4	● 4	● 4	● 4	● 4	● 4
Omni-Channel	● 4	● 4	● 5	● 3	● 3	● 5
Consultoría Procesos de Negocio/Análisis	● 4	● 4	● 5	● 4	● 4	● 5
Referencias	● 3	● 5	● 5	● 3	● 4	● 5
Valoración presentación defensas	● 4	● 4	● 4	● 4	● 5	● 5
Valoración defensa (producto, empresa, consultores...)	● 4	● 4	● 5	● 3	● 5	● 4
Valoración	75	74	85	75	79	83



4.- Selección de ERP

SAP S/4HANA Retail for Fashion Management



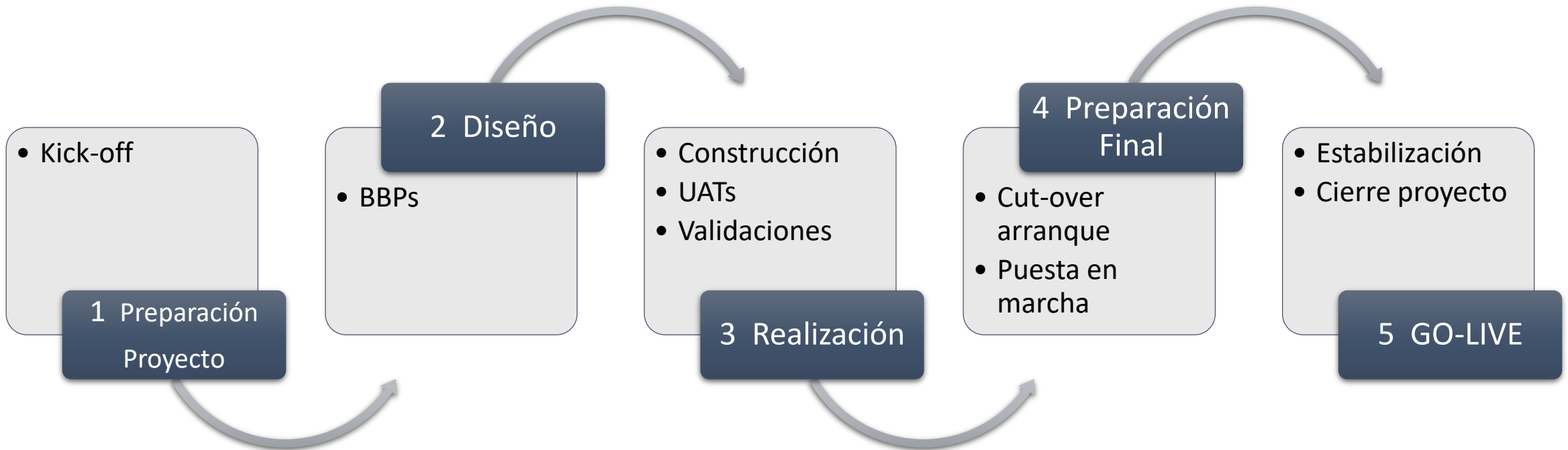
- Ampla cobertura funcional
- Empresas del sector SAP
- Escalabilidad
- Nº de partners certificados en España

- Implantación en modalidad on-premise

- Implantador Nº 3 del proceso de licitación



5.- Fases Implantación



6.- Calendario

Duración proyecto implantación 15 meses

Ajuste inicio proyecto mes de febrero – arranque mayo

Fases proyecto implantación SAP	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	
Inicio proyecto (Kick-off)																
Analisis (BBPs)																
Construcción																
Preparación																
Lanzamiento y soporte																

Ajuste inicio proyecto mes de julio – arranque septiembre

Fases proyecto implantación SAP	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	
Inicio proyecto (Kick-off)																
Analisis (BBPs)																
Construcción																
Preparación																
Lanzamiento y soporte																

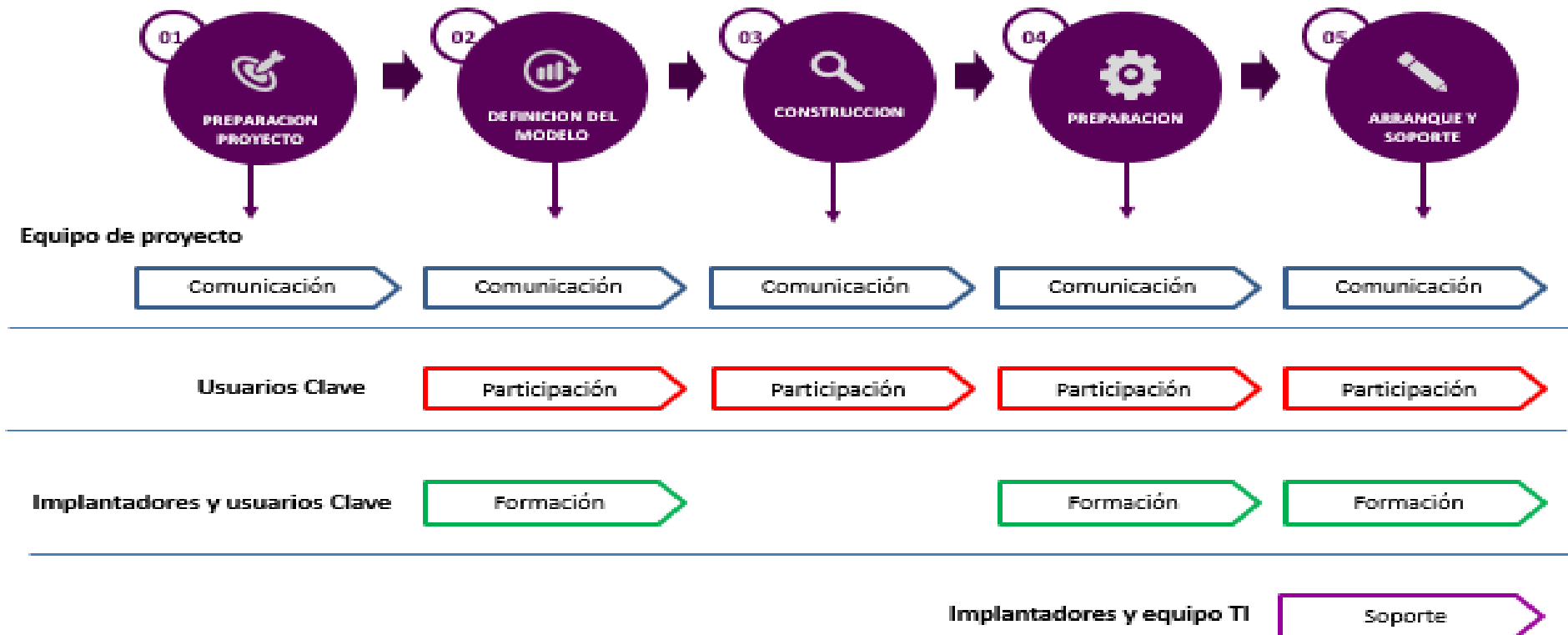


7.- Gestión del Cambio

Foco personas

Plan de Comunicación del proyecto y de sus objetivos

Plan de Formación - Plan de Gestión de Riesgos



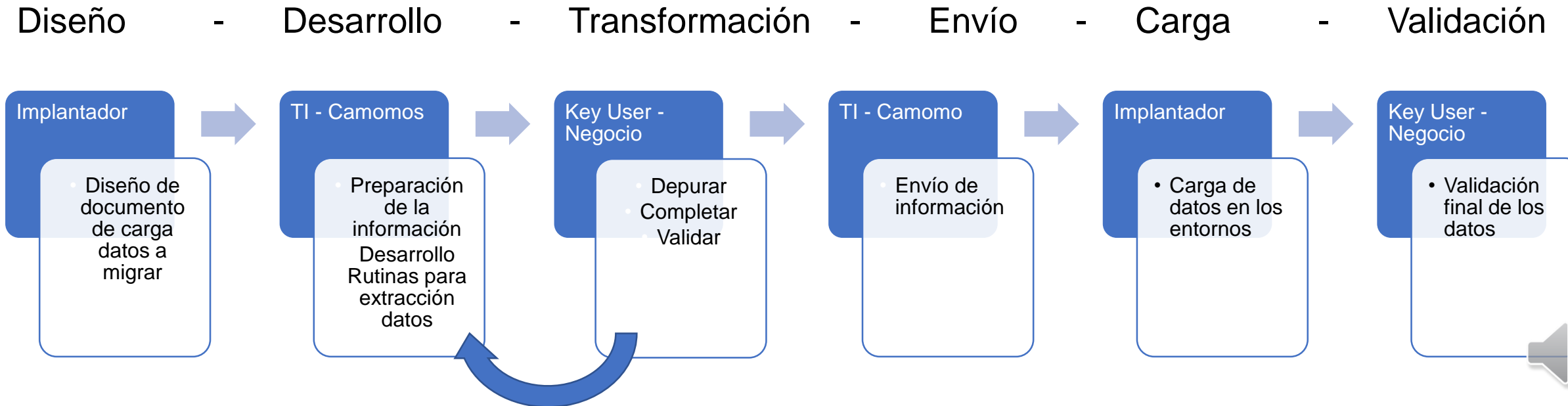
8.- Migración

Hito clave dentro de un proyecto de cambio de ERP

Plantillas de carga SAP

Calidad de dato - Depuración de datos

Carga entornos y validación de datos



9.- Integración

Diseño de plan de integración *Tiempo estimado (8 meses)*

Planificación interfaces necesarias integración sistemas

Consenso mensajería entre sistemas proveedores y SAP y desarrollos

Carga entornos y validación y pruebas de integración

Fases proyecto implantación SAP	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	
Construcción					[Barra naranja]											
Integración Magento					[Barra amarilla: Magento On-line]											
Integración POS							[Barra amarilla: POS]									
Integración BI										[Barra amarilla: Integración obtención datos BI]						
Integración Transportistas											[Barra amarilla: Transportes]					
Preparación												[Barra naranja]				
Lanzamiento y soporte															[Barra naranja]	



10.- Organización proyecto

Patrocinador - Sponsor

- Persona o grupo de personas que defienden el proyecto y obtienen recursos para su ejecución

Responsable del proceso o PROCESS OWNER

- Persona o grupo de personas que tienen autoridad para toma de decisiones relativos a los procesos de cada área

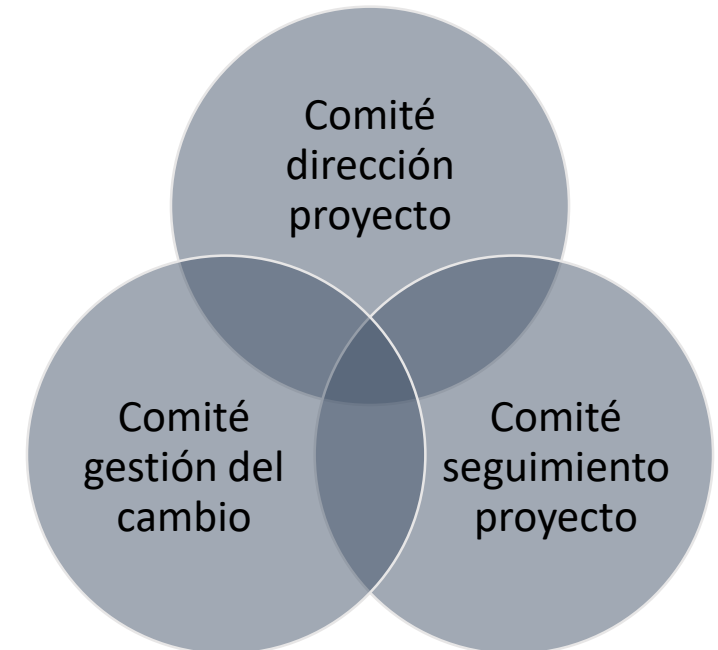
Jefe de proyecto o PROJECT MANAGER

- Persona responsable ejecución de un proyecto

Usuarios clave o KEY USER

- Personas de la organización que conocen los procesos de cada área de negocio y los utilizan en su trabajo diario

Gobierno del proyecto



11.- Costes

Costes partidas generales	SAP S4/HANA
Licencias SAP	843.000€
Servicios de Implantación	324.000€
Infraestructura	250.000€
Otros posibles costes	90.000€
Total	1.507.000€



12.- Conclusiones

Implantar un ERP es **complejo**

Proceso **largo, tedioso**

Genera estrés para la organización

Selección de ERP y partner

Planificación y seguimiento

Trabajo en **equipo. Empresa – Partner – Dirección**

Migración de datos e **integraciones**

Costes. Licencias – Implantación – Infraestructuras –
Desarrollos de terceros

Seguimiento y entregas parciales

Tutor Amadeu - feedback positivo - aportación puntos de vista distintos - seguimiento – respuestas rápidas

Experiencia muy positiva y practica

Área gestión de proyectos - planificación y análisis de ERP y procesos de negocio



Gracias

