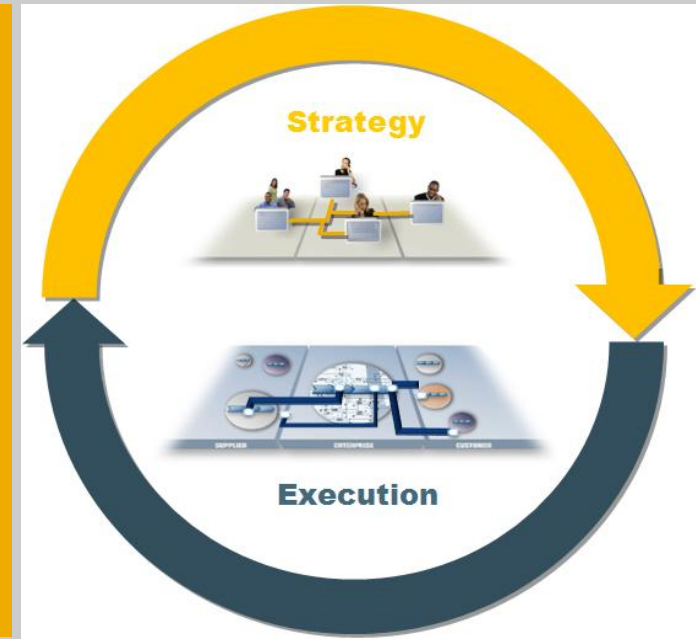


SEM 연구회 발표자료

SAP EPM Solution 소개

Driving Sustainability by Closing the gap between Strategy and Execution



이 병 철

Center of Excellence (EPM/GRC)

SAP KOREA

March 2009

1. **Sustainability** 확보를 위한 전략과 실행의 연계
2. **SAP EPM** 솔루션 Overview
 - 2.1 전략 및 성과관리
 - 2.2 경영계획 및 시뮬레이션
 - 2.3 고객 사례 및 Roadmap
3. **Q&A – Discussion**

The New Reality is

SAP



Uncertainty

- What, When, to Whom Should I Sell?
- How much should I Sell?
- How much should I Buy?

Complexity

- New Regulations & Risks
- Complex Supply Network
- Increasing Outsourcing (Design, Manufacturing & etc.)
- Complex Customer Network

어떻게 살아남을 것인가?
Sustainability

Economy

Uncertainty in Exchange Market and Stock Market due to Financial Crisis



Corporate

More Complex Supply Chain Due to Heavy Globalization



Market

Uncertainty and Complexity to Operation due to High Competition and More Regulations



FORTUNE 500 1998



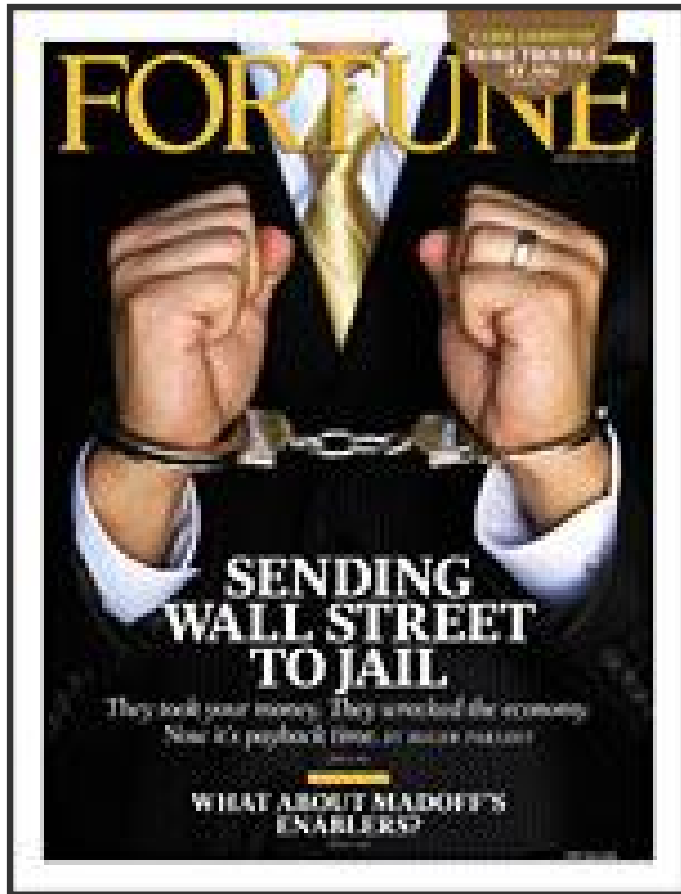
1998



10년 후, 얼마나 많은
기업들이 sustain 했을까요?

? %

2008



They're All ... Gone.

56 %

3 Cases



윤리경영 및
내부통제의 실패



환경규제 대응
소홀



Business
Decision의 실패

What is Sustainability?

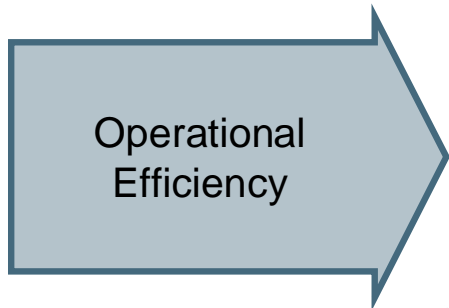


Sustain of Profitable Growth를 의미

Internal Challenges



Managerial
Excellency



Operational
Efficiency



External Challenges



Social
Responsibility



Environmental
& Economic
Risks

Execution

How to Sustain?

What we did : Management / Operation

SAP

지금까지 우리는 ...

Point 솔루션을
통한 부분 최적화

경영정보
일관성 부족

민첩한 시장 대응이
불가능



내부 역량 확보를 위한 투자

- Operation을 중심으로 한 투자
- 비효율성 제거를 목표
- 프로세스 Changes
- ERP, SCM, CRM, PRM 중심
- KPI / 보고서 위주의 관리
- 소극적인 규제 대응

How to Sustain?

What we have to do : Compliance / Performance



앞으로 우리는...



지속적인 성장을 위한 투자

- 사회, 환경, 경제적 규제에 대비
- Clearness & Fairness
- 적극적 그리고 전략적 규제 대응
- 성과중심의 관리 강화
- 기존 Infrastructure 전략적 관리
- 지속적인 관리수준 및 운영효율 제고

SAP can today provide the Target & Transition for Sustainability



SAP는 SAP의 모든 제품을 전략실행(Strategy-to-Execution)에 맞추어 재편 하여 기업들이 보다 적극적으로 미래의 경영환경에 대응할 수 있도록 지원

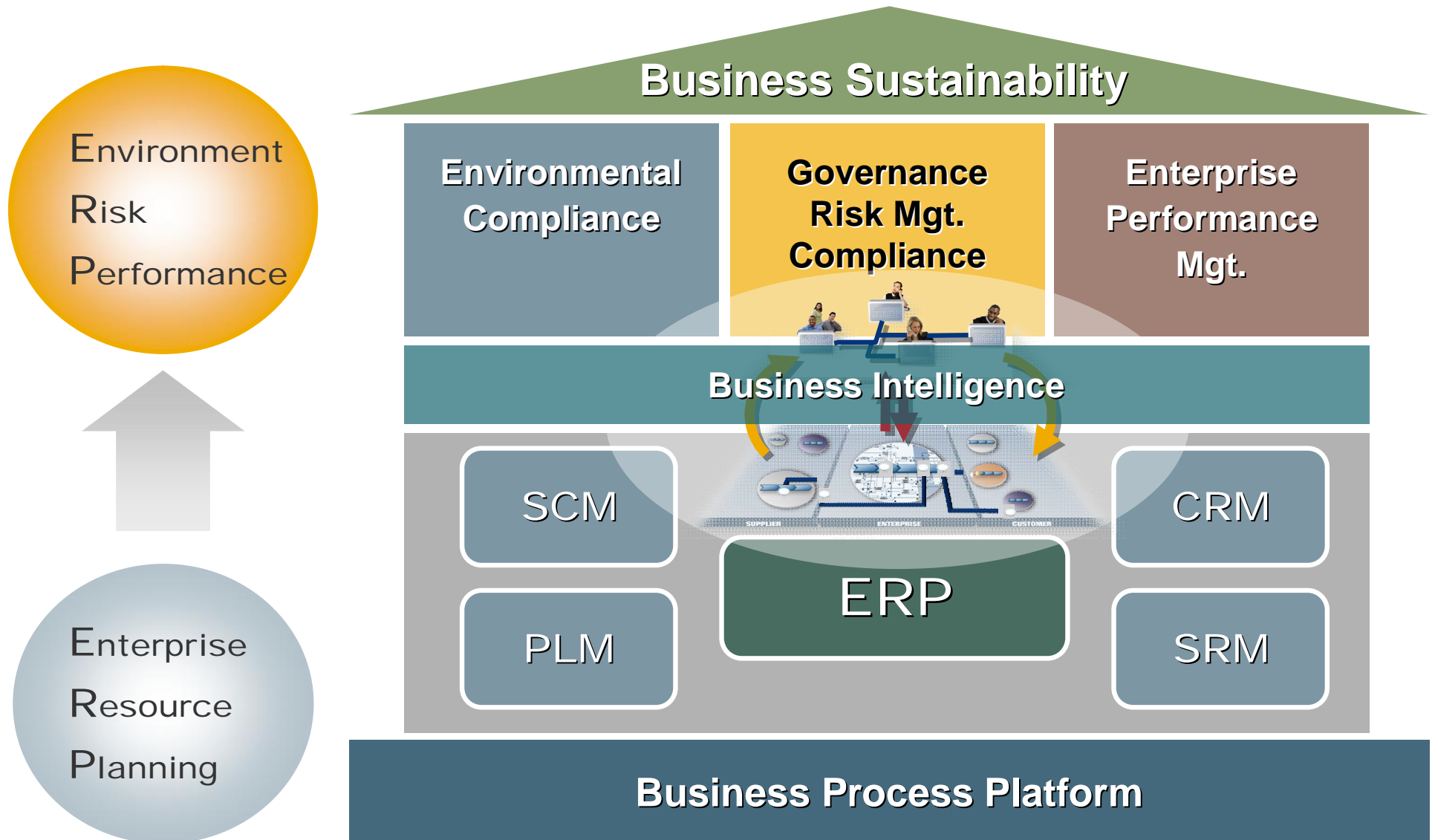


FLEXIBILITY
INSIGHT
EFFICIENCY



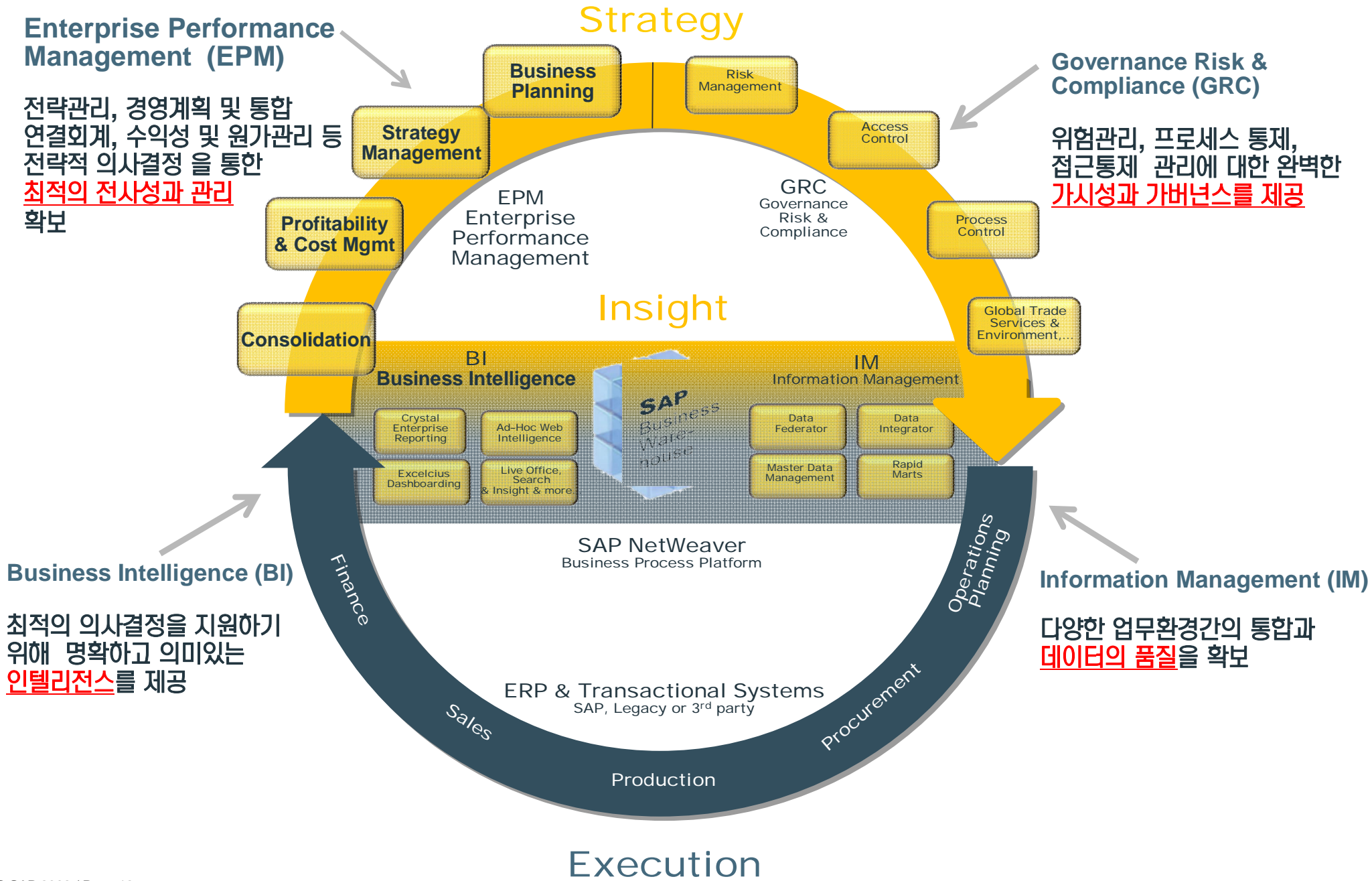
고객의 정보화 전략계획에 따라 Big-Bang 혹은 순차적 도입 후 완전통합의 두가지 시나리오를 동시에 지원

SAP의 전략적 목표(Strategic Goals)*



*Source: Keynotes Sapphire 08 Orlando & Berlin, Henning Kagermann, Leo Apotheker

전략 실행력 강화를 위한 SAP 솔루션 구성 체계



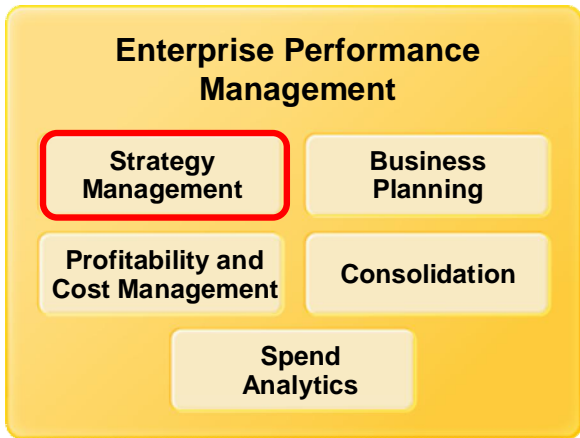
1. Sustainability 확보를 위한 전략과 실행의 연계
2. **SAP EPM 솔루션 Overview**
 - 2.1 전략 및 성과관리 (SSM)
 - 2.2 경영계획 및 시뮬레이션 (BPC)
 - 2.3 고객 사례 및 통합 Roadmap
3. Q&A – Discussion

SAP Next Generation EPM

통합 경영관리의 Lifecycle를 지원하는 구성체계



SAP EPM : Strategy Management (SSM)

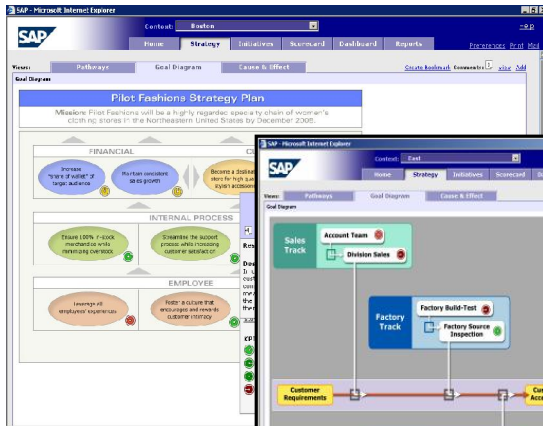


SAP® Strategy Management (SSM)

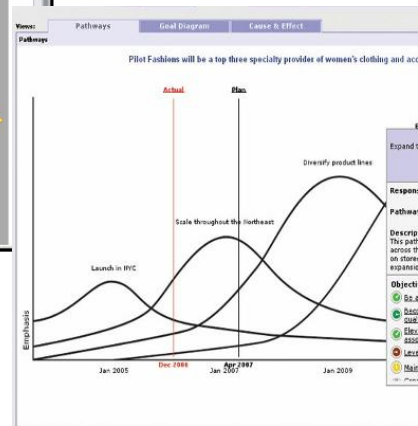
■ 도입 및 적용 분야

전략관리 및 성과관리/분석 전반 업무 영역

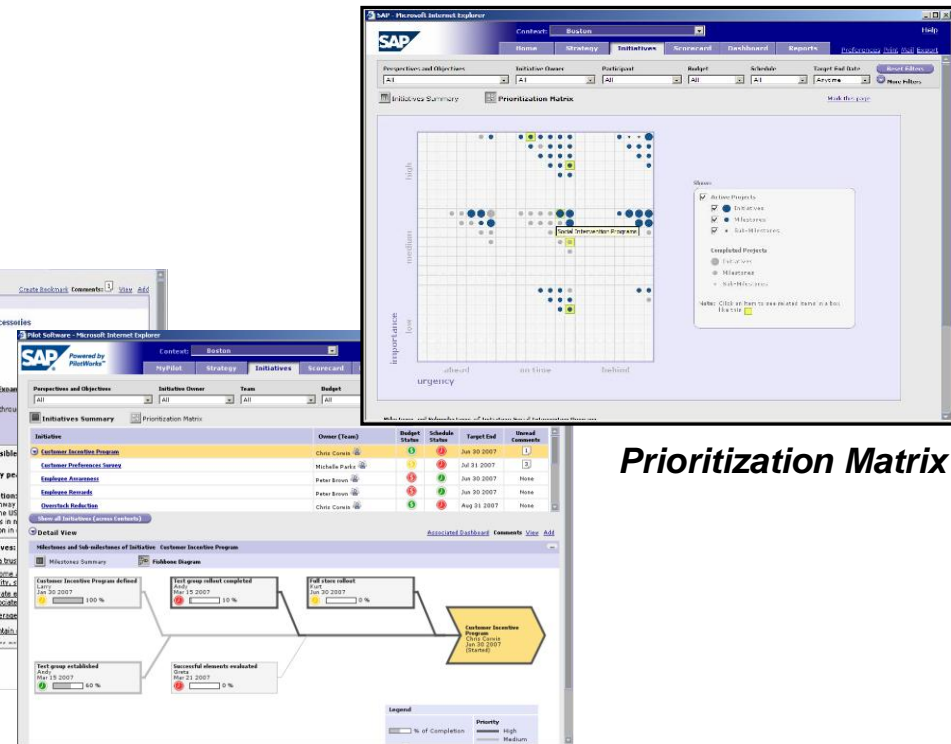
- 중장기 전략관리, 성과분석, BSC, KPI, Initiatives 관리 업무 등
- 다양한 전략관리 및 실행 방법론 지원 (예, SixSigma 지원)



Strategy Map / Goal Diagram



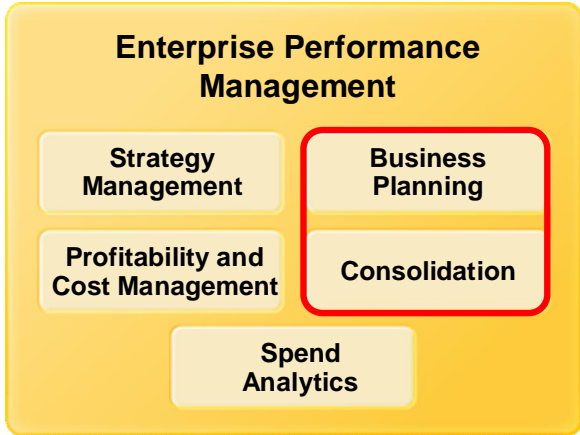
Pathway



Fishbone Diagram

Prioritization Matrix

SAP EPM : Business Planning & Consolidation (BPC)

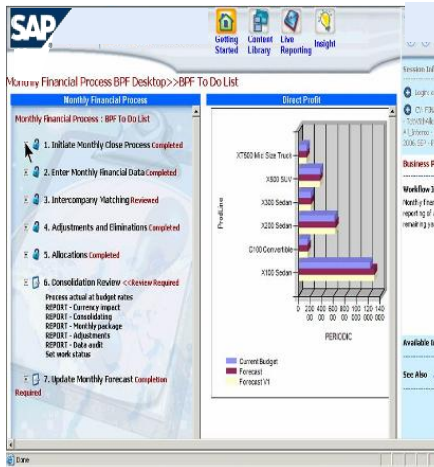


SAP® Business Planning & Consolidation (BPC)

■ 도입 및 적용 분야

경영계획 및 연결회계 전반 업무 영역

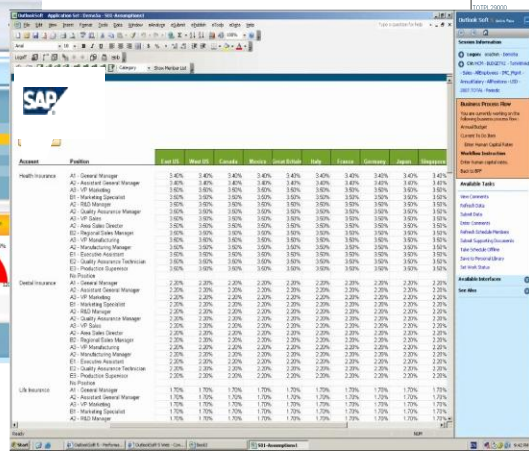
- 중장기 경영계획, 연간계획, Rolling Forecasting, 시뮬레이션 등
- COA, IC Matching, GAAP 조정, 재무제표 Reporting 등



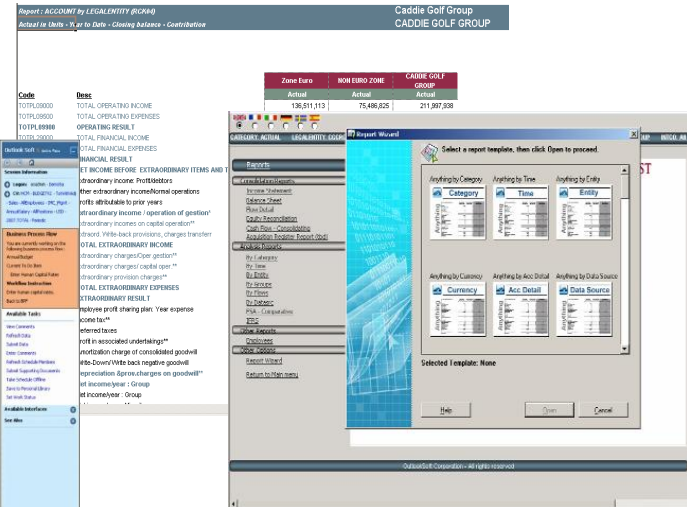
시뮬레이션 및 다양한 버전 관리



Dashboard & Predictive Analytics



Financial Reporting



국제회계기준(IAS) IFRS 및 Local GAAP 수용

※ COA : Chart of Account
IC : Inter Company

SAP EPM : Profitability & Cost Management (PCM)



SAP® Profitability & Cost Management (PCM)

■ 도입 및 적용 분야

수익성 및 원가관리 전반 업무 영역

- 수익성 분석, ABM (Activity Based Management) 부문
- ABC (Activity Based Costing) 원가 업무 등

■ 주요 가치제안

- ✓ ABC 원가계산을 위한 사전 설계된 차원 및 모델링 방법론
- ✓ 신속한 “Point & Click” 방식의 모델 연결방식
- ✓ 독특한 On-Demand 방식의 시뮬레이션 및 What-If 분석
- ✓ Time-Driven ABC 모델링 기반의 실제 수익성 동인 파악
- ✓ 상세수준레벨에서 모든 수익성 동인들의 최적화
- ✓ 통합 EPM 프레임워크의 일부분으로서 우수한 업무정보와 민첩성으로 수익성 극대화 지원



SAP Next Generation EPM

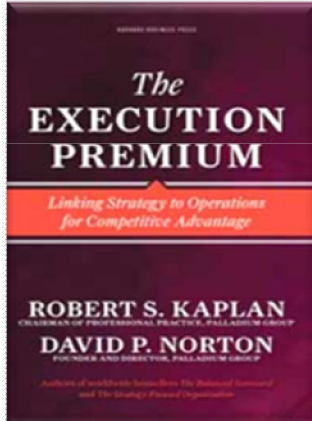
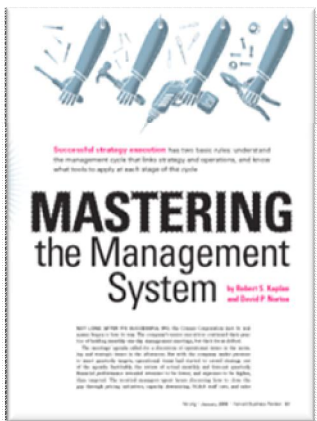
SAP EPM은 최신의 경영이론을 그 배경으로 하고 있음



Harvard Business Review

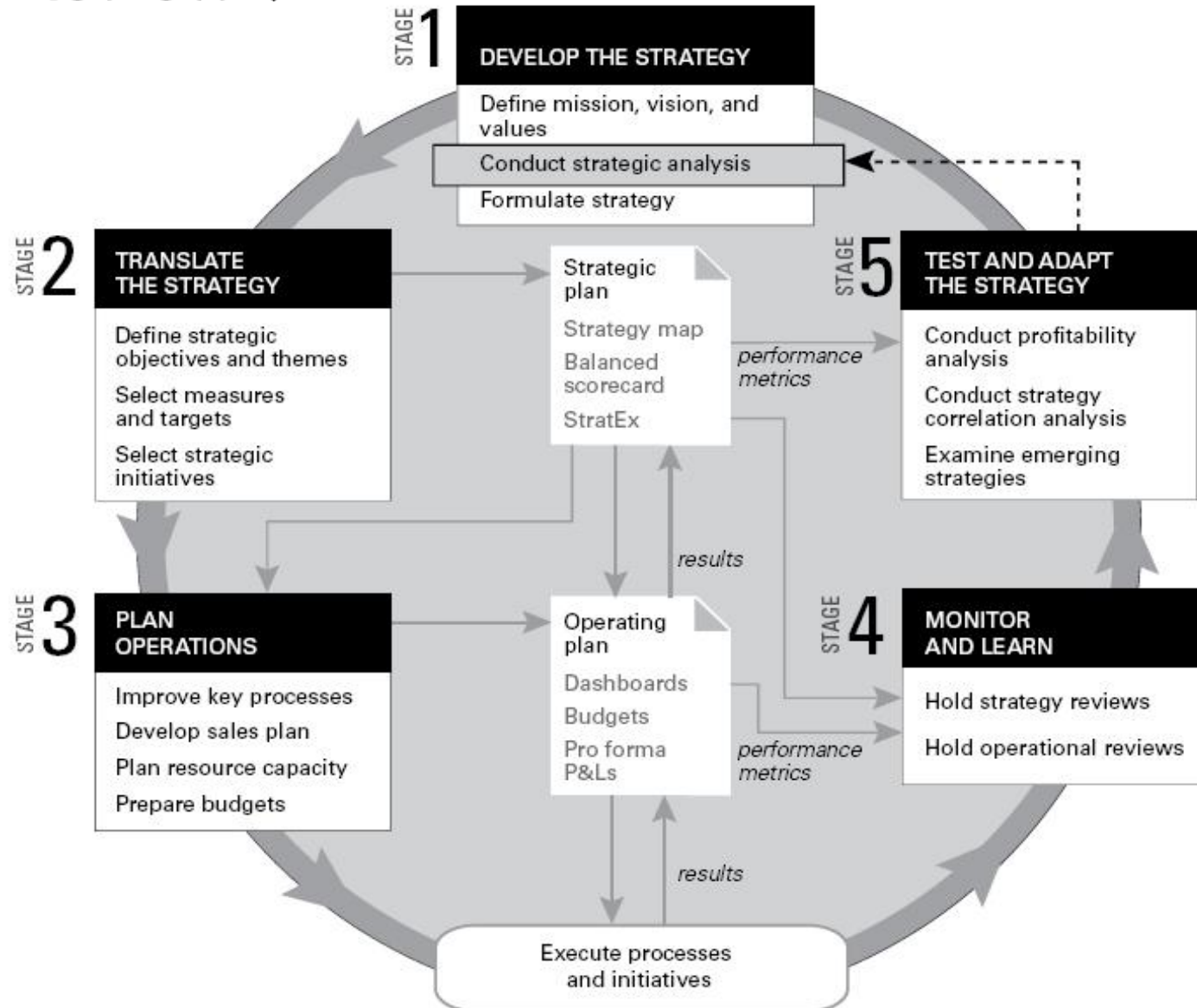
Mastering the Management System

by Robert S. Kaplan and David P. Norton



Harvard Business Review, January 2008

June 2008



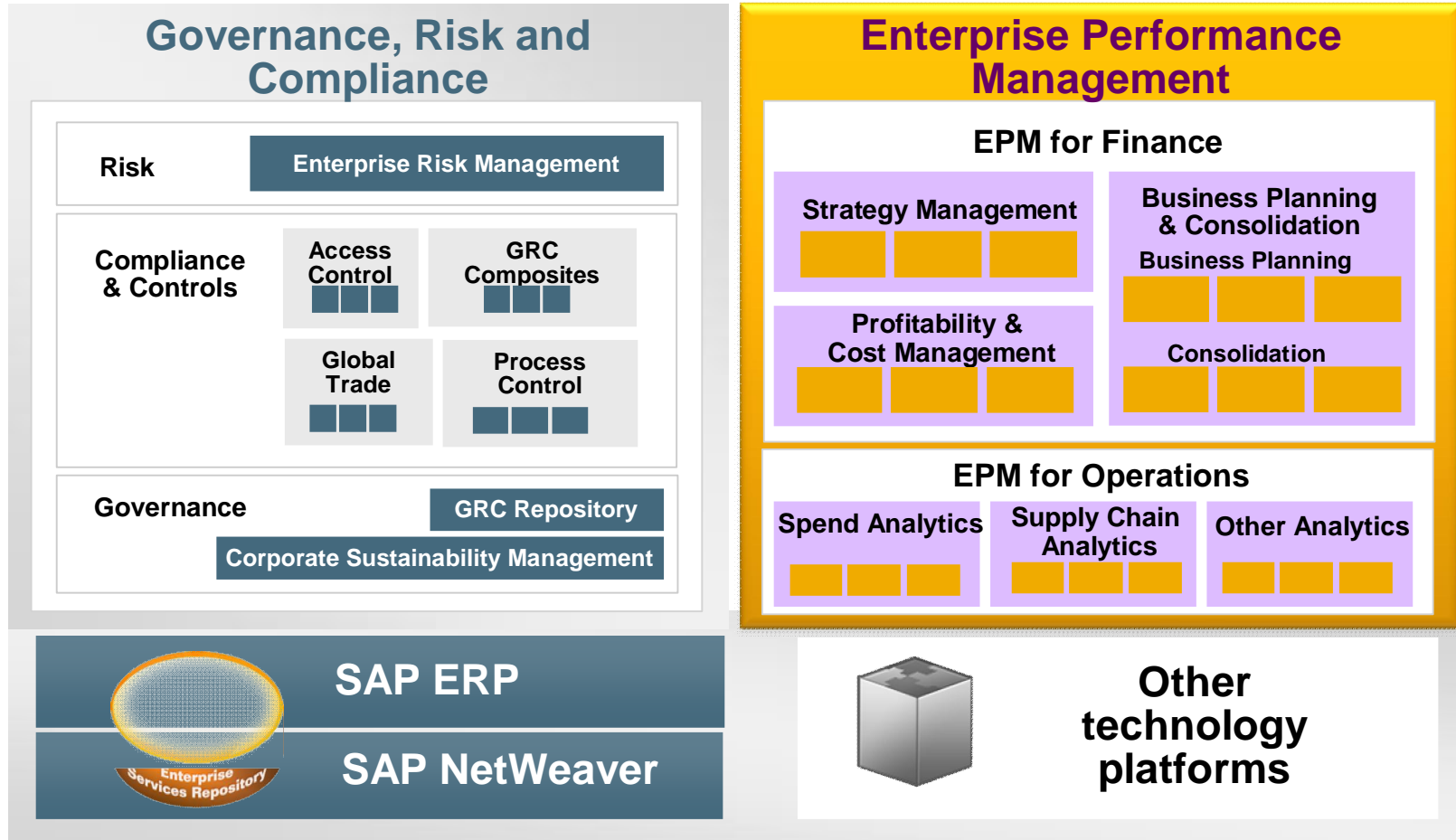
SAP Next Generation EPM

SAP EPM 솔루션의 위치 및 구성



위험관리(GRC)와 전사적 성과관리(EPM)의 통합

ERP와 경영관리의 통합



“SAP is the first significant vendor to focus on the CFO in this way.”



SAP Strategy Management

- Home: 개인화된 환경으로 사용자의 손끝에 모든 정보를 제공



시스템 전체에서 일어나고 있는 모든 상황을 익숙하고 친화적인 인터페이스를 통해서 각각의 사용자 특성에 맞는 개인화된 맞춤 뷰 형태로 정보를 제공함으로써, 효과적이고 효율적으로 전사 전략관리 업무를 지원합니다.

The screenshot displays the SAP Strategy Management web interface. The main content area is divided into several sections: 'My Bookmarks' with a list of saved pages; 'My Performance Summary' showing a grid of metrics for Initiatives, Objectives, and KPIs; and 'My Alerts' with a list of recent alerts. A 'Subscription - Alerts Subscription - Web Page Dialog' window is open, allowing users to configure alert subscriptions. This dialog has three main sections: 'All Initiatives', 'All Objectives', and 'All KPIs'. Each section contains a list of items with 'Selected' and 'All' buttons. The 'Selected' lists include items like '기술이전 우수 증대', '기술이전 수입 증대', '특허등록 건수', '특허출원 건수', '1. 학제 개편 및 중점분야 육성', '2. 우수 연구인력 확보', '3. 지적재산권 수입 창출', '4. 국제수준의 학제간 연구 Platform 구', '1. 교소재용 및 지원정책', '1. 글로벌 브랜드 이미지 제고', '2. 우수연', '3. 지적재', '1. 학제 개편 및 중점분야 육성', '1. 행정혁신', 'Average Inventory', 'Customer Loyalty Rate', 'Empl Mrgn Effic', 'Employee Efficiency', 'Employee Exp Efficiency', and '기술이전', '사업체과제', '특허 등록', '특허 출원'. The dialog also includes checkboxes for 'Alert me when an event below occurs on selected initiatives/objectives/KPIs' and 'Notification (across all contexts)'. A yellow callout box at the bottom of the dialog reads 'Subscription기반의 통지기능'.

주요기능 / 특징

- 개인화된 Bookmarks
- 개인화된 성과관리 요약
- 가입기반의 통지
- 통합된 운영상의 보고서 작성
- 시스템 공지 및 메시지

개인화 설정 메뉴

SAP Strategy Management

- Strategy: 모든 구성원들이 함께 참여하고 공유하는 전략관리 구현



모든 조직 구성원들은 통합적으로 구성된, 시각화된 협업 환경 속에서, 함께 조직의 전략과 목표를 논의하고 갱신할 수 있습니다. 조직의 목표를 한 페이지의 화면에서 이해할 수 있도록 다양한 의사소통 방법과 기능을 제공합니다.

The screenshot displays the SAP Strategy Management web interface. The main view is a 'Strategy Diagram' showing a flow from 'Customer Requirements' to 'Customer Acceptance'. Key tracks include 'Sales Track' (Account Team, Division Sales), 'Factory Track' (Factory Build-Test, Factory Source Inspection), and 'Field Track' (Site Prep, Install, Final Accept Tests). A detailed view of the 'Account Team' initiative is shown, including a description, responsible person (Cindy Smith), and various initiatives and KPIs.

Be a trusted advisor for fashion

Responsible: Cindy Smith

Description:
In order for us to be successful we need our customers to not only buy from us but to consider us as their trusted advisor. This means that our customers will look to us for the latest trends and also tools that will help them improve their appearance.

Initiatives:
[Accessories Task Force](#)
[Customer Incentive Program](#)
[Store Inventory Update](#)

KPIs:
Return Dollars
Revenue per Cust
Customer Loyalty

주요기능 / 특징

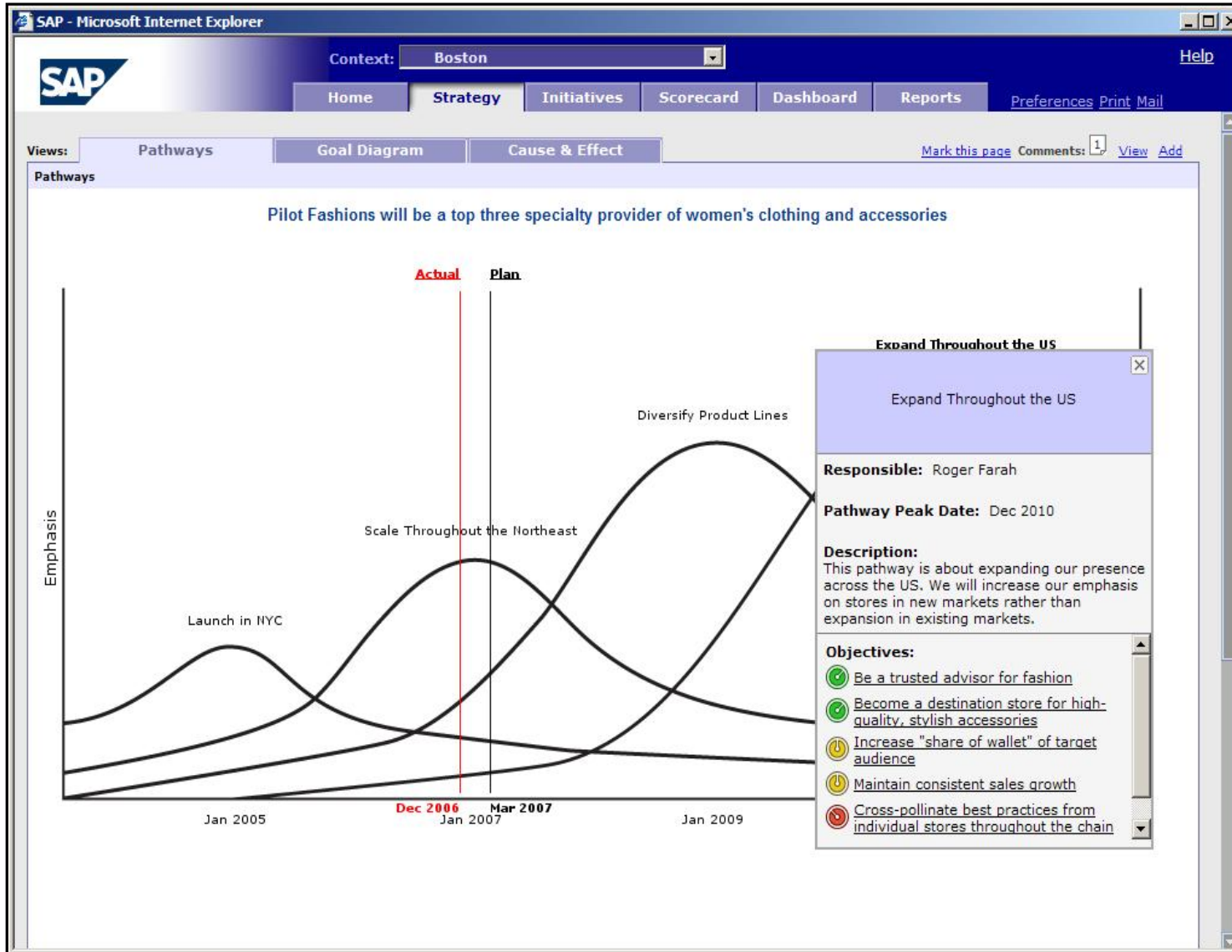
- 전략계획 (Strategy Plan) 수립과정을 풍부한 시각화
- 사용자 정의와 시스템 생성의 Goal Diagram
- One-Click으로 전략세부사항 조회 및 Drill-Down
- 전략이해에 관한 다양한 의견과 Comments, 질문들을 검색

SAP Strategy Management

- Strategy: 모든 구성원들이 함께 관여하고 공유하는 전략관리



조직의 중장기 전략에 대한 진행과정을 표현하고 시각화함으로써 모든 조직원들이 특정 조직목표가 어떤 단계에 있는지 추적가능하고, 현재 상황을 파악하고 이해하는데 도움을 줍니다.



주요기능 / 특징

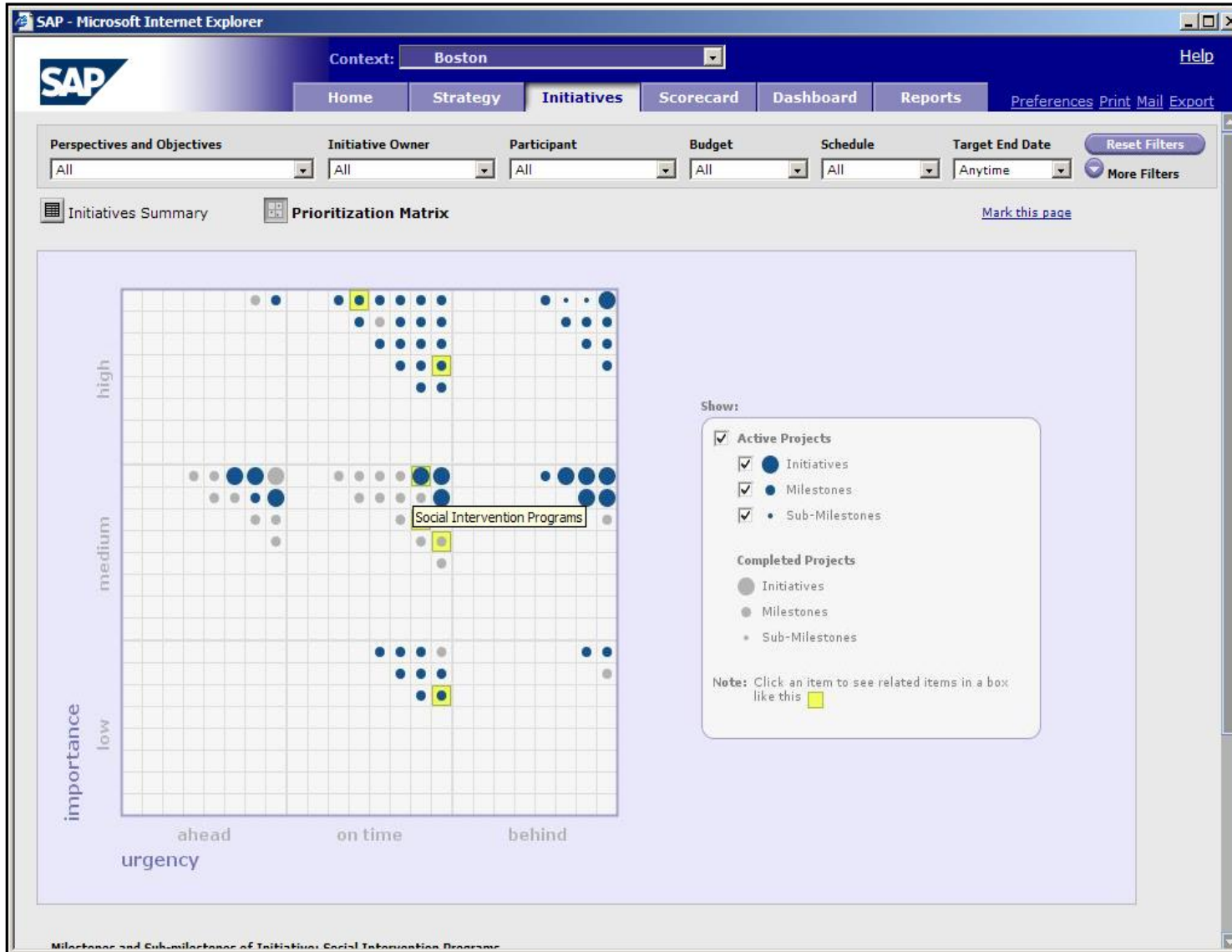
- 조직의 중장기전략에 대한 표현과 그 세부내용 파악
- 중장기전략실현을 위해 자원과 노력을 집중해야 하는 Peak Date 설정
- 정량적/정성적인 점수계산을 통해 현재 상황 (Actual Status) 파악/확인

SAP Strategy Management

- Initiatives: 전략실행력 제고를 위한 일상업무와 Initiatives 연계



혁신적인 Prioritization Matrix 제공으로 Initiative의 상대적 중요성과 긴급성에 의해 정렬된 모습을 한눈에 볼 수 있으며, 또한 개별 Initiative와 milestone, 하위 milestone 간의 상호의존관계를 파악할 수 있습니다.



주요기능 / 특징

- 상대적 중요성/긴급성에 따른 **Prioritization Matrix** 시각화
- 개별 Initiative / Milestone간의 상호의존관계 파악
- Initiatives의 검색 및 Filtering
- Owner
- Budget
- Schedule Status
- Related Objectives 등

SAP Strategy Management

- Initiatives: 전략실행력 제고를 위한 일상업무와 Initiatives 연계



선진화된 Fishbone 시각화 기능은 milestone들과 하위 milestone간의 상호종속관계와 Bottleneck 부분을 쉽게 파악하고 이해할 수 있도록 지원합니다.

SAP Strategy Management - Microsoft Internet Explorer

Context: POSTECH

Refresh Preferences Help

Home Strategy Initiatives Scorecard Dashboard Reports

기술이전 건수 증대	PIP Administrator	\$	🔴	🟢	12 Jun 2007	None	100000.0	34235.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
기술이전 수입 증대	PIP Administrator	\$	🔴	🟡	30 Dec 2005	None	60000.0	75000.0	01 Jan 2005		Started
벤처창업 활성화 지원(신규)	PIP Administrator	\$	🔴	🟢	12 Jun 2007	None	1200.0	600.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
산업체과제 특허	PIP Administrator	\$	🔴	🟢	12 Jun 2007	None	5000.0	2500.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
산학협력기술지주회사 설립	PIP Administrator	\$	🔴	🟡	12 Jun 2007	None	450.0	300.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
조직 및 인력보강	PIP Administrator	\$	🔴	🟡	12 Jun 2007	None	10000.0	15000.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
지적재산권 관리강화	PIP Administrator	\$	🔴	🟡	12 Jun 2007	None	340.0	230.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished
특허등록 건수	PIP Administrator	\$	🔴	🟢	12 Jun 2007	None	230.0	200.0	12 Jun 2006	30 Jun 2007	Finished

Show all Initiatives (across Contexts)

Detail View [Comments](#) [View](#)

Milestones and Sub-milestones of Initiative Number of Patent Application

Milestones Summary Fishbone Diagram

Legend

% of Completion

Schedule Status

Priority

- High
- Medium
- Low

Add Milestone or Sub-milestone

주요기능 / 특징

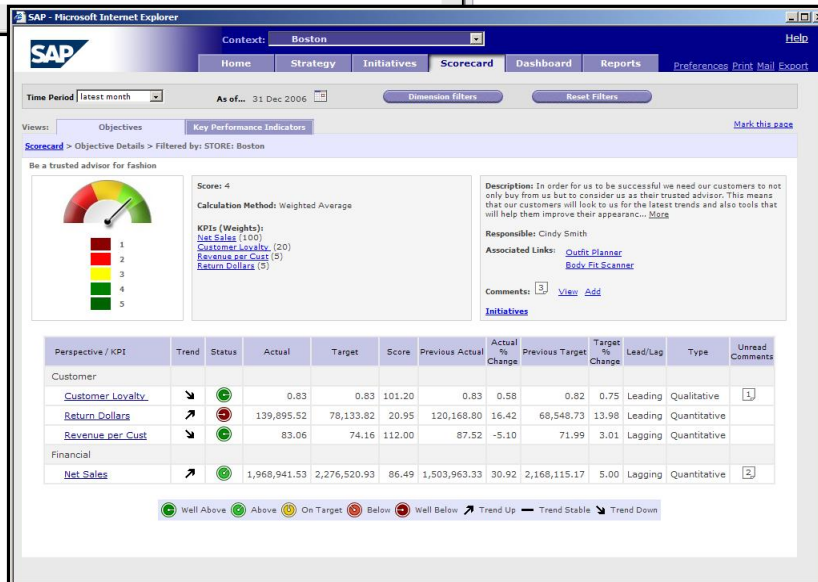
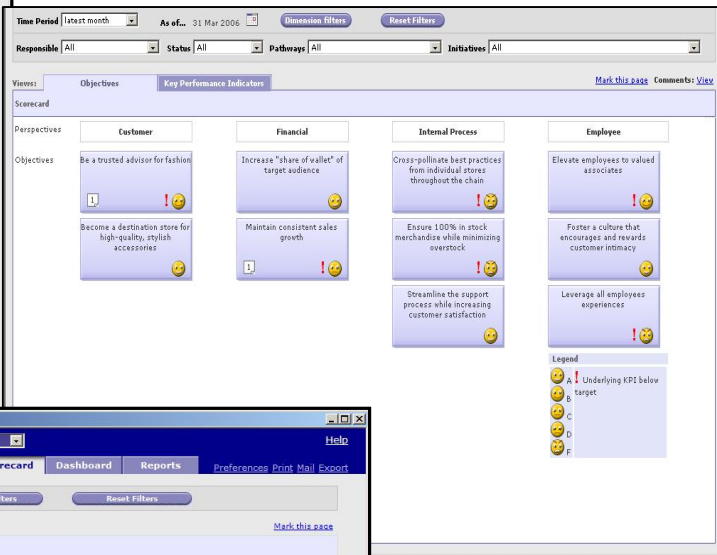
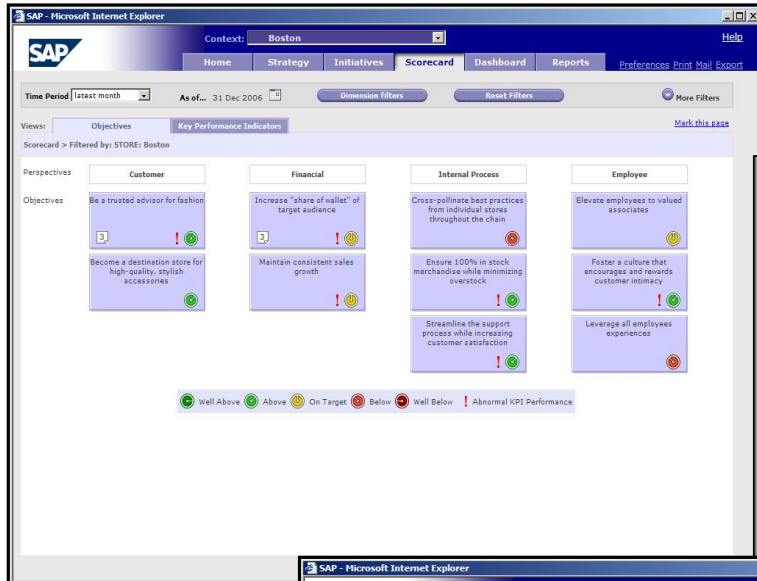
- Initiatives 요약
- Fishbone 시각화
- Initiatives Filtering
- 자동 통지/통보 기능
- Ownership 분배 및 할당 기능

SAP Strategy Management

- Scorecard: "Narrow Scorecard"를 넘어 다양하고 확장된 분석 제공



BSC방법론에 제약 없이, Scorecard 전반에 걸친 프로세스를 추적하고 모니터링 할 수 있습니다. 또한 다양한 시각화와 개인화된 뷰, 상세한 Drill-Down 기능을 기본적으로 제공하고 있습니다.



주요기능 / 특징

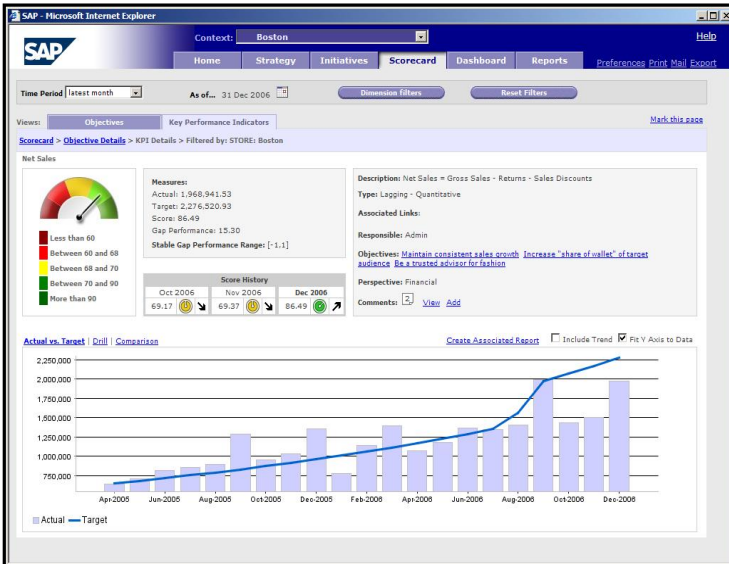
- 조직 Goal에 대한 일관성 View 제공
- Readiness Scorecards
- 다양한 Dimension 필터와 조건으로 최적 뷰 제공
- Indicator Alert 기능
- 기업문화와 특성을 반영한 다양한 Indicator 제공
- 점수의 차별성을 반영한 Indicator의 개인화 가능

SAP Strategy Management

- Scorecard: "Narrow Scorecard"를 넘어 다양하고 확장된 분석 제공



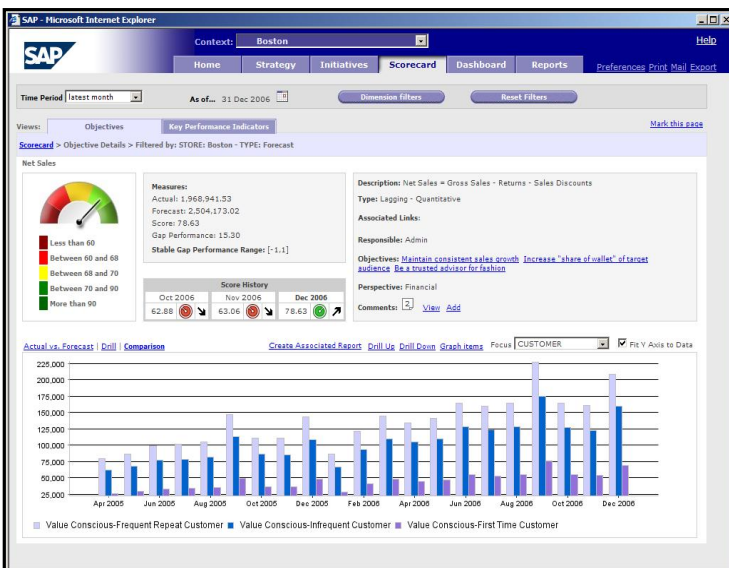
KPI Summary에서는 특정 KPI에 대한 다양하고 심층적인 정보를 제공합니다. 다양한 Format과 유연한 Score 계산방법, 다중 목표설정 등 KPI 분석과 관련된 모든 요소들을 편하고 간편하게 조회할 수 있습니다.



Perspective / KPI	Trend	Status	Actual	Forecast	Score	Previous Actual	Actual % Change	Previous Forecast	Forecast % Change	Lead/Lag	Type	Unread Comments
Customer												
Customer Loyalty	↘	🟡	0.83	0.86	96.60	0.83	0.58	0.86	0.75	Leading	Qualitative	1
Return Dollars	↘	🟡	139,895.52	74,227.13	11.53	120,168.80	16.42	65,121.29	13.98	Leading	Quantitative	
Return Rate	↘	🟡	0.03	0.01	153.24	0.04	-22.12	0.02	-24.29	Leading	Quantitative	1
Returns per Cust	↘	🟡	0.07	0.04	15.10	0.08	-21.00	0.04	-	Lagging	Quantitative	
Revenue per Customer	↘	🟡	83.06	77.87	106.66	87.52	-5.10	75.59	3.01	Lagging	Quantitative	
Units per Customer	↗	🟡	2.23	2.26	-1.37	2.20	1.43	2.20	3.01	Leading	Quantitative	
Financial												
Gross Profit Margin	↘	🟡	67.41	107.18	-37.10	73.17	-7.87	150.75	-28.90	Lagging	Quantitative	
Net Sales	↘	🟡	1,968,941.53	2,504,173.02	78.63	1,503,963.33	30.92	2,394,926.69	5.00	Lagging	Quantitative	2
Store Efficiency	↘	🟡	37.19	53.86	-30.95	39.75	-6.44	73.77	-26.99	Lagging	Quantitative	
Store Exp. Effic.	↗	🟡	11.61	9.26	25.42	9.10	27.58	7.18	28.89	Lagging	Quantitative	
Store Margin Effic.	↘	🟡	29.84	47.86	-37.66	32.41	-7.95	67.76	-29.37	Lagging	Quantitative	
Store Units Sold	↘	🟡	52,944.00	46,493.70	13.87	37,838.00	39.92	32,327.90	43.82	Leading	Quantitative	
Internal Process												
Adv. Cust. Effective	↗	🟢	28.53	23.81	19.80	22.83	24.92	18.87	26.21	Lagging	Quantitative	1
Adv. Unit Effective	↔	🟢	12.77	10.52	21.46	10.37	23.17	8.58	22.52	Lagging	Quantitative	
Average Inventory	↘	🟡	64,157.17	47,045.74	36.37	63,762.67	0.62	46,596.23	0.96	Lagging	Quantitative	
Customer Traffic	↘	🟡	23,706.00	20,531.70	15.46	17,184.00	37.95	14,706.30	39.61	Lagging	Quantitative	

주요기능 / 특징

- Readiness scorecards
- Combine & Weight KPI type에 대한 유연성
- Multiple Target 지원
- Flexible Scoring



Actual	Target	Score	Gap Performance
TOTAL CUSTOMER	1,968,942	2,276,521	86.49
Brand Conscious	579,666	394,523	146.93
Brand Aware	301,842	265,301	113.77
Value Conscious	437,102	603,846	72.39
Value Conscious-Frequent Repeat Customer	208,509	285,390	73.06
Value Conscious-Infrequent Customer	195,089	223,326	71.24
Value Conscious-First Time Customer	69,503	95,130	73.06
Bargain Hunters	650,332	1,012,851	64.21

SAP Strategy Management

- Administration Function: 자동화된 관리기능으로 IT 부서의 효율성 제고



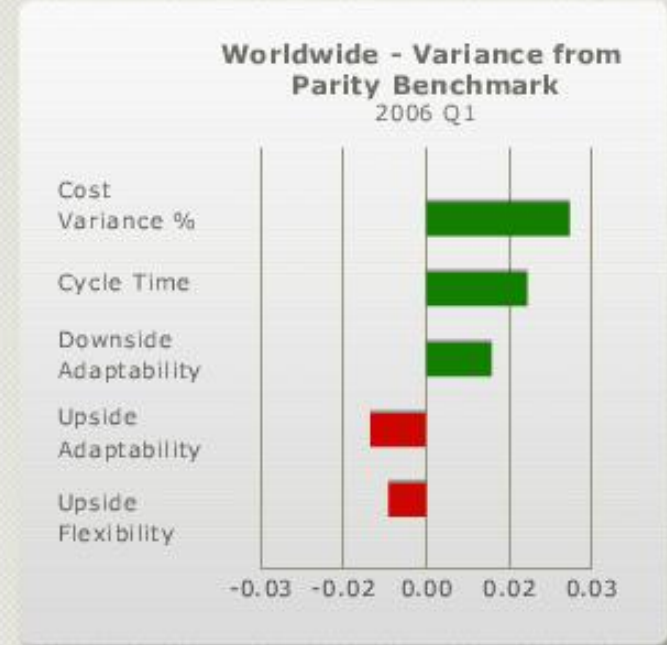
시스템 설정 및 모델링에 대한 Self-service를 제공하고, 데이터 입력과 승인 프로세스들을 유연화함으로써 IT부서와 Information Worker의 부담을 덜어주는 기능들을 제공하며, 전반적인 시스템의 관리 및 통제에 관한 프로세스를 지원합니다.

The screenshot displays the SAP Strategy Management Administration Function interface. At the top, it shows the user 'Admin' and the database 'Pilot Fashions' for the period 'Apr 2007'. Below this are buttons for 'Refresh', 'Release All', 'Load PAS Model', and 'Create Metric Sets'. The main content area is divided into two sections: 'My Metric Sets' and 'All Metric Sets'. Both sections feature a table with columns for 'Metric Set', 'Setup', 'Entry', 'Preliminary Approval', 'Secondary Approval', 'Publish', and 'Completed'. The 'Completed' column contains checkmarks for several rows, indicating that those metric sets have been successfully processed.

Metric Set	Setup	Entry	Preliminary Approval	Secondary Approval	Publish	Completed
Atlanta Employee Survey	Admin	Peter Brown	Craig Brown	Roger Farah	Admin	✓
Atlanta Metrics	Admin	Bob Haas	Craig Brown	Roger Farah	Admin	
Boston Employee Survey	Admin	Chris Corwin	Cindy Smith	Joseph Lama	Admin	✓
Boston Metrics	Admin	Fran Philip	Cindy Smith	Joseph Lama	Admin	
Miami Employee Survey	Admin	Admin		Mark Goodman	Admin	
Miami Metrics	Admin	Trudy Sullivan		Mark Goodman	Admin	
New York Employee Survey	Admin	Maria Smith	Michelle Parks		Admin	✓
New York Metrics	Admin	Wes Card	Michelle Parks		Admin	✓

주요기능 / 특징

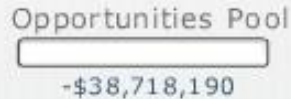
- Entry & Approval 기능
- 분산된 데이터 입력과 승인과정
- 자동화된 Notification
- Web 양식 / 엑셀 템플릿
- 유연한 집계 방법
- Audit Trail
- Notes
- Process Monitoring
- Configuration & Modeling
- Distributed Admin.
- Scheduling
- Role-based Security
- Model Builder
- Audit Trails & Logging



[View Opportunity Details](#)

Sales Rep: **Admin User**

Statistics



Won: \$355,767

Lost: -\$355,533

Pipeline 2006

Top 5 Sales Reps by Revenue

Amy Lojack \$899,896 - Admin User \$355,767 - Craig Kingman \$159,400 - Lynne Clooney \$144,000

Total Pipeline -
Current Year



- Prospecting
- Qualification
- Needs Analysis
- Value Proposition
- Id. Decision Makers
- Perception Analysis
- Proposal/Price Quote
- Negotiation/Review
- Closed Won
- Closed Lost

Pipeline for Current Year -
Bubble Size = Deal Size



Admin User



Company Statistics

Opportunities Pool
(amount)



Expected Revenue



Number of Opportunities



Adjust Targets



Business Planning

Business Process Flow에 따른 경영계획 업무흐름 관리



SAP - 시작 페이지 - Windows Internet Explorer

http://mhlee/Osoft/Landing.aspx?AppSet=SAP_BPC&App=Finance&p_BPFMode=BPF&p_BPFID=B00000000003&p_DataRegion=Category%3DACTUAL%3BEntity%3DAllEntity%3BTime%3D2007.TOTAL

SAP - 시작 페이지

Business Planning and Consolidation Web

Home Content Library Live Reporting Insight

연간 예산수립 : BPF 목록

- 1. 기준정보 입력 및 확정 **미완료**
 - 신규 예산 버전 생성
 - 인력 계획 을 설정
 - 자산처리 표준 을 설정
 - 손익 목표 설정
 - 배부를 설정
 - 분야별 사업과제 데이터 LOAD
 - 예산 수립 지침 및 프로세스 정의
- 2. Top Down 시뮬레이션 **미완료**
 - 시뮬레이션 작업
- 3. 과제별 상세 예산 편성 **미완료**
 - 예산 편성 지침 및 프로세스 검토
 - 항목별 수입 입력
 - 분야별 인건비 및 신규채용 계획
 - 항목별 비용 입력
 - 버전별 비용 비교
- 4. 공통 관리운영비 **미완료**
 - 공통비 입력
 - 시설투자비 입력
 - 프로젝트별 자본 비용 편성
 - 공통비 배부 및 조정
- 5. 추정 재무제표 **미완료**
 - 손익계산서
 - 대차대조표
 - 자금수지표
 - 중간요인분석 보고서
 - 다차원 분석 보고서

예산 편성 진행현황

본부별	Guide Line 하달	팀별 Data 취합	조정안 편성중	확정
본부 A	완료	3/3	완료	완료
본부 B	완료	2/5	진행중	진행중
본부 C	완료	5/5	진행중	진행중
본부 D	완료	2/3	진행중	진행중

월별 예산운영현황

Scenario

What-if?

- 운영수입 100%
- 교원보수 100%
- 복리후생비 100%
- 운영비용 100%
- 관리비 100%
- 평가상각및 평가손실 100%
- 학생수 100%
- 교육외비용 100%
- 교육일수 100%
- 현금 100%
- 기타 100%

Year-to-Date Totals

Budget for Year

Budget vs Actual

© Copyright SAP AG 2007
Business Planning and Consolidation 정보

Business Planning

다양한 경영시나리오에따른 경영계획 시뮬레이션



Business Planning and Consolidation - [MHLEE///] [SAP_BPC] [FINANCE] [MHLEEWAdministrator] - Simulation Guide1.xls

파일(F) 편집(E) 보기(V) 삽입(I) 서식(O) 도구(T) 데이터(D) 창(W) eAnalyze(Z) eSubmit(S) ePublish(P) eTools(L) eData(A) 도움말(H)

ENTITY S200001 ACCOUNT 49999 CATEGORY Budget TIME 2007,TOTAL

Account Member 목록 표시

Simulation Modelling...

Process 환경설정 및 데이터 관리

버전(Category) Budget 경영계획 전략과제 분야 자원확보
 조직(Entity) S200001 POSTECH 사업과제 연구과제1
 년도(Time) 2009 2009년도 **데이터 복사하기...**

Step 1: 기초정보 설정 **패키지 상태보기...**

물가상승률
신규 채용 인력

Step 2: 매출(수입)

항목별 수입 **매출적용...**

Step 3: 매출원가(지출)

직접경비
표준 경비(변동률, 임금등) **지출적용...**

Step 4: 부문운영비

직접경비 비례 (변동률 단위경비, 소모품등)

Step 5: 공통비

공통 간접비

Step 6: 판매관리비

판매관리비 변경 (변동률)

Reporting

추정 손익계산서
추정 대차대조표
More...

사이드바 (Action Pane):

새선정보

접속정보: Administrator - SAP_BPC

CV: FINANCE - 49999 - Budget - TotWithAlloc - S200001 - AllGrade - AllProdLine - AllProject1 - AllSalesType - 2007,TOTAL - PERIODIC

데이터 관리

- 데이터 파일 업로드
- 데이터 파일 다운로드
- 데이터 파일 미리보기
- 데이터 패키지 실행
- 패키지 상태 보기
- 패키지 스케줄 상태 보기
- Conversion 파일 관리
- Transformation 파일 관리
- 패키지 관리

사용 가능한 인터페이스

기타...

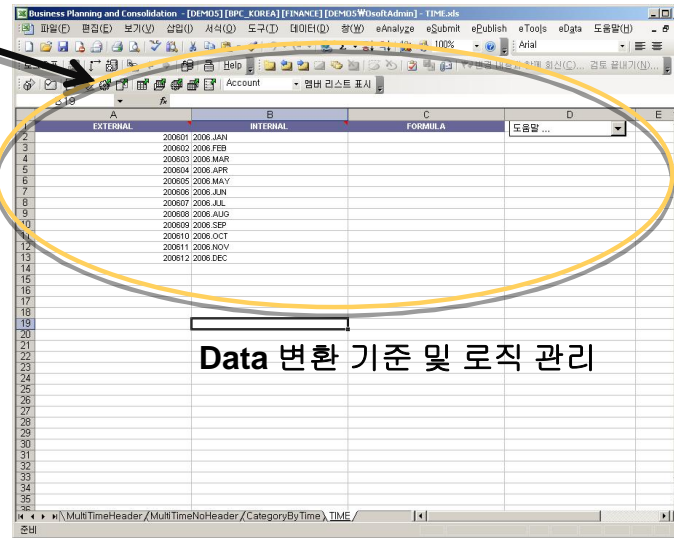
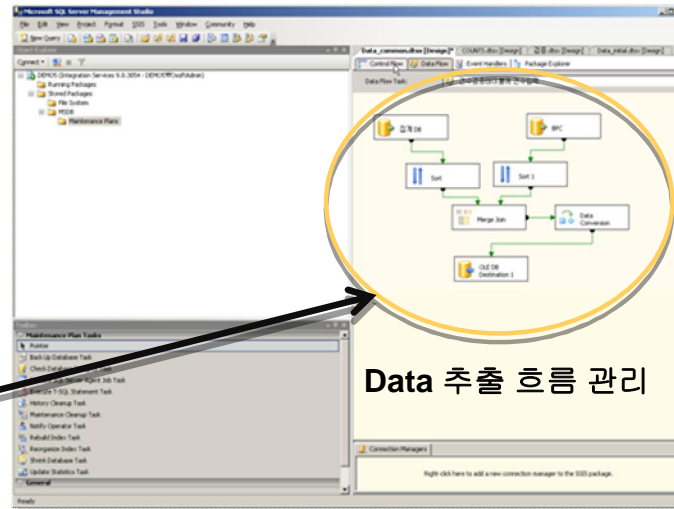
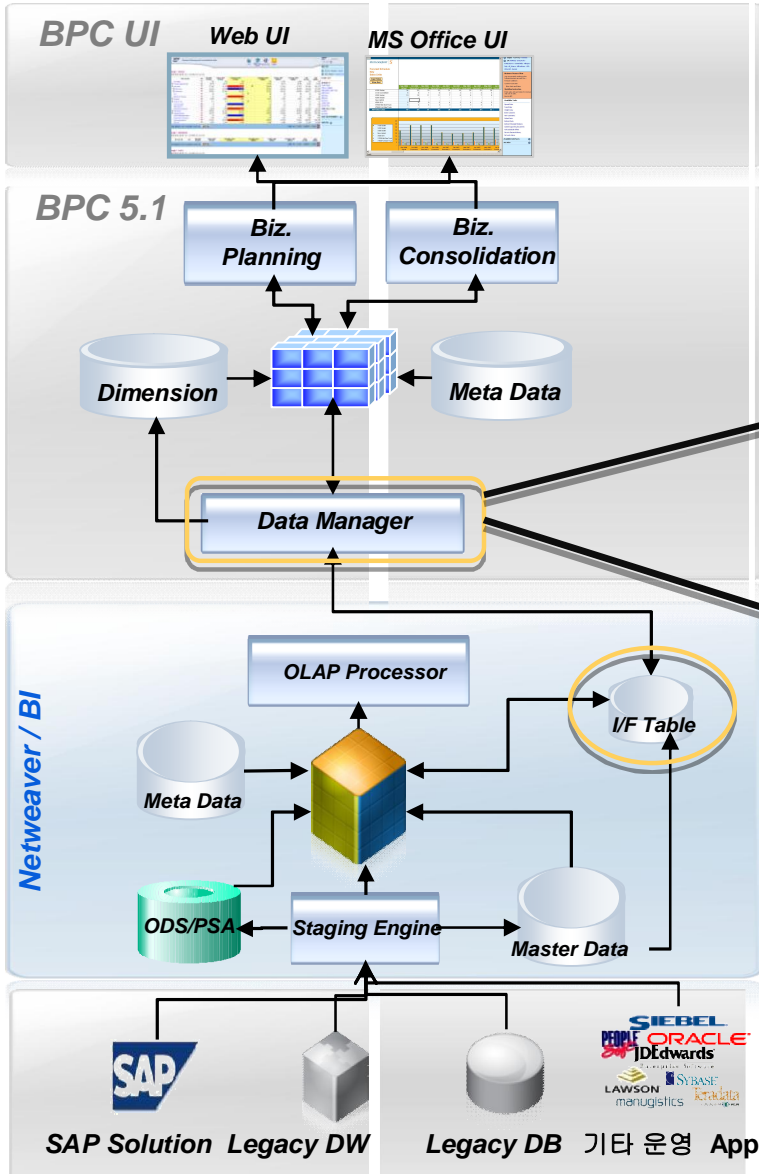
준비완료 CAPS

Business Planning

BI와 연계한 데이터 확보 및 관리 방안



SAP BPC의 데이터 확보는 Data Manager를 통해 이루어 집니다. Data Manager는 데이터 추출의 흐름 관리 뿐 아니라 변환에 필요한 변환 기준 및 로직을 관리 하게 되며 BPC 5.1 Version까지는 BI에 Interface Table을 운영하여 Data 를 연계 하게 됩니다.



주요기능 / 특징

- BPC 5.1 Version까지는 BI에 Interface Table을 운영하여 Data 를 연계
- Data Manager는 Data 추출 흐름을 관리
- Data 추출간 Data 변환 가능
- Data Manager의 Data Source는 SAP BI 뿐아니라 Txt File, DB, XML 등 다양한 프로토콜 지원

주1) ODS : Operating Data Store, 주2) PSA : Persistent Staging Area

Business Planning

경영계획 데이터 모델링



SAP 경영계획 솔루션은 아주 손쉬운 방법으로 계획 모델(데이터 마트)을 생성하는 기능을 제공 합니다. 따라서 변화된 환경요인을 반영하기 위해 새로운 계획 모델을 생성 하거나 기존 모델을 확장 하는 작업이 매우 용이하게 진행 될 수 있습니다.

The screenshot shows the SAP Business Planning and Consolidation Administration interface. On the left, a tree view shows the 'Finance' application under 'BPC_KOREA'. The main area displays '응용 프로그램 -Finance정보:' with two tables of dimensions. A yellow circle highlights the '공유 차원' (Shared Dimensions) table.

AppSet Dimension	Type
Account	A
AccountL	A
AccDetail	S
Category	C
DataSrc	D
Entity	E
Groups	R
InputCurrency	R
IntCo	I
IntCoL	I
LegalEntity	E
OwnAccount	A
Rate	A
RateEntity	E
RateSrc	E
RptCurrency	R
Time	T

Below the tables is the '차원 옵션 설정' (Dimension Option Settings) section with buttons for '보안 적용' (Apply Security) and 'RAW'.

On the right, a '직관적 차원 정의' (Intuitive Dimension Definition) callout box points to the dimension configuration area, stating: '아주 직관적 방법으로 계획 모델에 활용할 Dimension 지정' (Specify Dimension to be used in planning model in a very intuitive method).

Below the main interface, a '응용 프로그램 수정' (Application Modification) dialog box is shown, displaying a task log. A yellow callout box points to the log, stating: '시스템에 의한 데이터 마트 자동 생성' (Automatic Data Mart Creation by System) and '지정된 차원정보를 바탕으로 시스템은 자동으로 데이터 마트를 생성 하며 관련 차원에 대한 유효성 검사를 동시에 진행' (The system automatically generates the data mart based on the specified dimension information and simultaneously performs validity checks on the related dimensions).

The task log shows a list of tasks with status indicators (green checkmarks) and completion times. The tasks include: '환경 정보 점검', '팩트 테이블 인덱스를 삭제합니다.', '팩트 테이블을 수정합니다.', '응용 프로그램 정보를 업데이트합니다.', '팩트 테이블 인덱스를 설정합니다.', '스토어드 프로시저 및 메모 테이블을 생성합니다.', '응용 프로그램 버전을 높이고 연결 재무 제표 테이블을 작성합니다.', 'OLAP 데이터베이스 및 분개장/감사 보고서를 작성합니다.', and '응용 프로그램 정보를 가져옵니다.'.

주요기능 / 특징

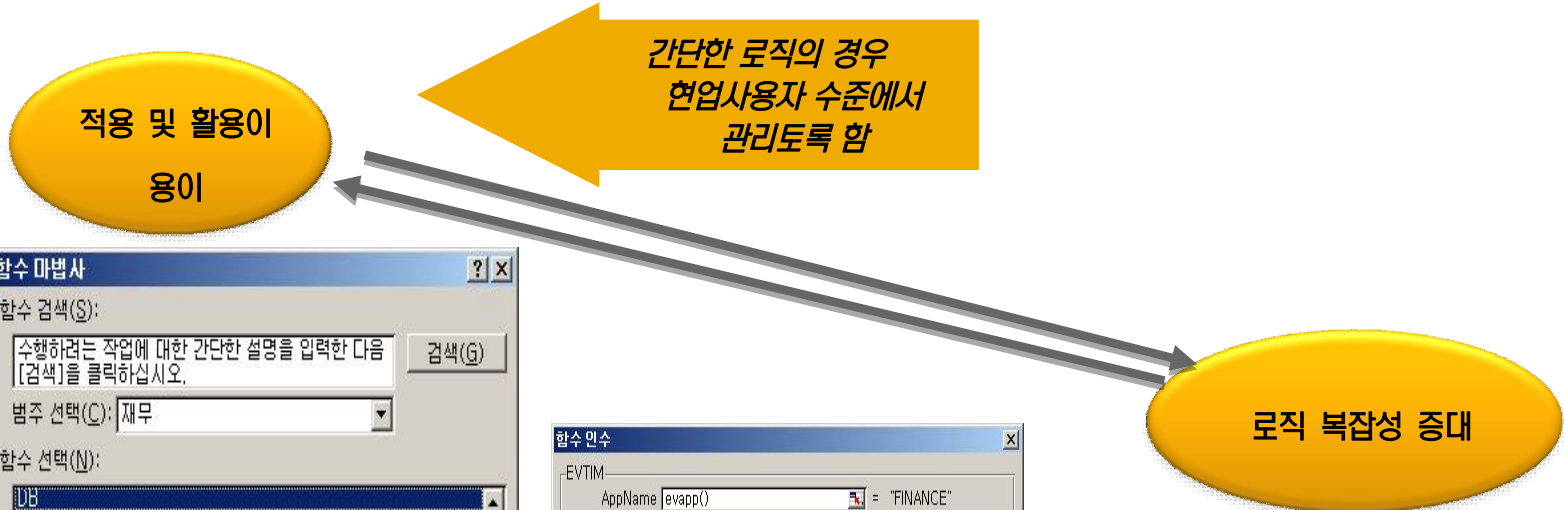
- 직관적인 Data Mart 정의
- 시스템에 의한 Data Mart 자동 생성 및 차원 유효성 점검 실시

Business Planning

경영계획 로직 관리

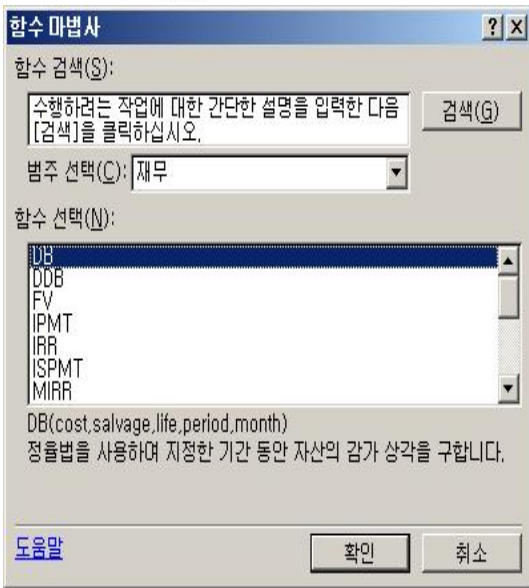


SAP BPC는 기업가치 혹은 재무목표를 산출하거나 부문별 다양한 계산 로직을 구현 하기 위해 Excel 함수를 100% 활용 가능 하며 추가로 전문화된 41개의(BPC5.1 기준) 재무전문 함수를 활용 할 수 있으며 고객 고유의 함수 필요시 사용자 정의 함수를 활용하여 다양한 형태의 계산 및 추정 로직을 정의 합니다.

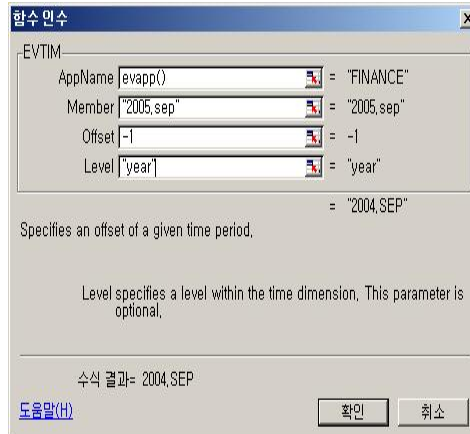


주요기능 / 특징

- Excel 함수 100% 활용
- 41개의 SAP 경영계획 전문함수 활용
- 좀더 복잡한 로직의 함수가 필요할 경우 Script를 활용한 사용자 정의 함수 정의/활용



[Excel 함수 100% 활용]



[41개의 SAP 경영계획 전문함수]

```

.....
// Profitability Analysis Ratios
.....

//calculate ROA(Return On ASset)
*function ROA(%NETINCOME%,%AVGTOTALASSET%)
  if(%AVGTOTALASSET%)=0,Null,round((%NETINCOME%)/(%AVGTOTALASSET%),2)
*endfunction

//calculate ROE(Return On Equity)
*function ROE(%NETINCOME%,%AVGSTOCKEOT%)
  if(%AVGSTOCKEOT%)=0,Null,round((%NETINCOME%)/(%AVGSTOCKEOT%),2)
*endfunction

//calculate ROCE(Return On Common Equity)
*function ROCE(%NETINCOME%,%AVGCOMMONSTOCKEOT%)
  if(%AVGCOMMONSTOCKEOT%)=0,Null,round((%NETINCOME%)/(%AVGCOMMONSTOCKEOT%),2)
*endfunction

//calculate CTS(Cost of goods sold To Sales)
*function CTS(%COSTOFGOODS%,%REVENUE%)
  if(%REVENUE%)=0,Null,round((%COSTOFGOODS%)/(%REVENUE%),2)
*endfunction
  
```

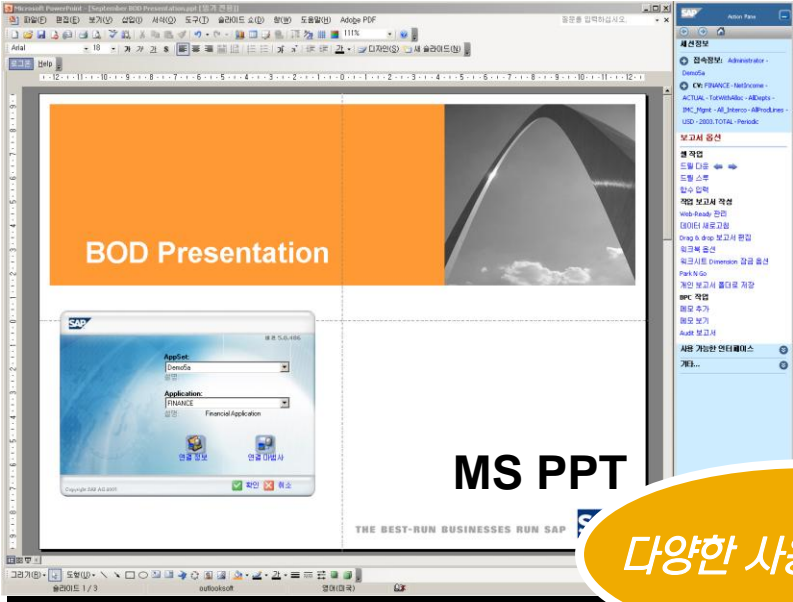
[사용자 정의 함수]

Business Planning

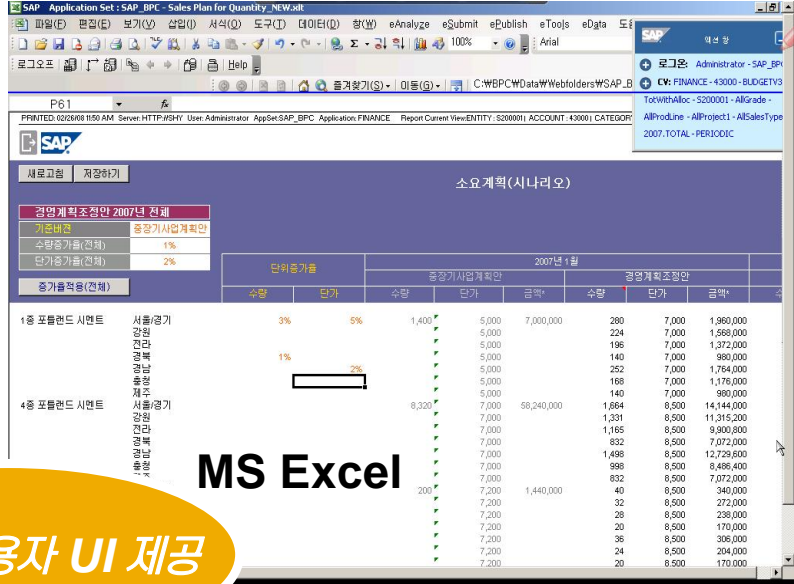
다양한 계획 및 분석 UI



SAP BPC는 경영계획 수립 및 분석을 위한 다양한 U/I Option을 지원 합니다. 기본적으로 현업이 가장 익숙하게 사용하는 MS Excel을 기반으로 한 계획U/I가 지원되며, 사용자의 접근성을 높일 수 있는 Web U/I 를 활용 하게 됩니다. 또한 보고 시 주로 활용하는 PowerPoint, Word, PDF와 바로 연동되어 보고서 작성의 번거로움과 작성 시간을 획기적으로 줄여줍니다. 사용자 접근성과 업무의 성격을 고려하여 최적의 U/I를 적용하게 됩니다.



MS PPT

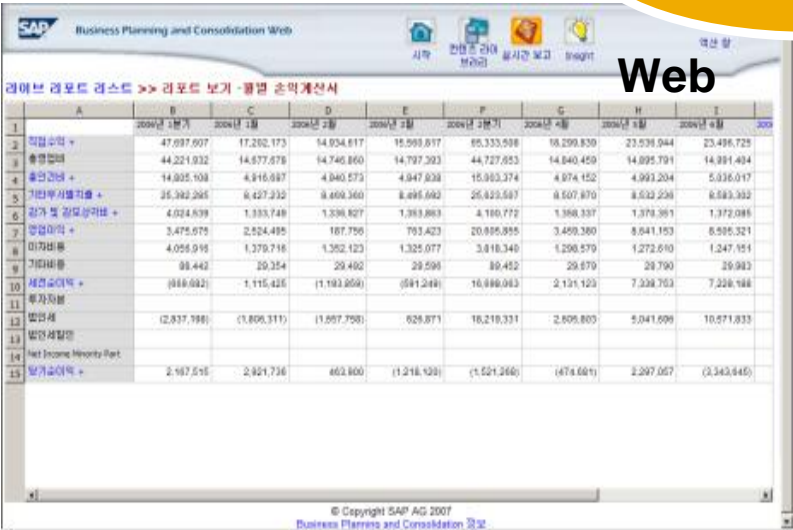


MS Excel

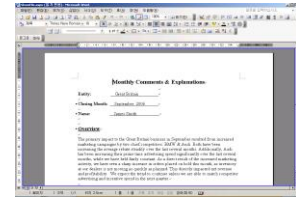
다양한 사용자 UI 제공

주요기능 / 특징

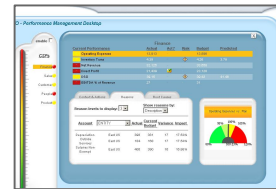
- MS Office 제품군과 온전한 통합된 사용자 UI
- Web 보고서 Dashboard 제공
- PDF 기능을 활용한 보고서 출판 기능
- 사용자 UI는 업무 성격에 따라 다양하게 지정



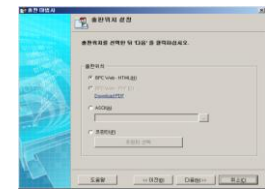
Web



MS Word



Dashboard



PDF

What-if 손익 분석 (년기준)

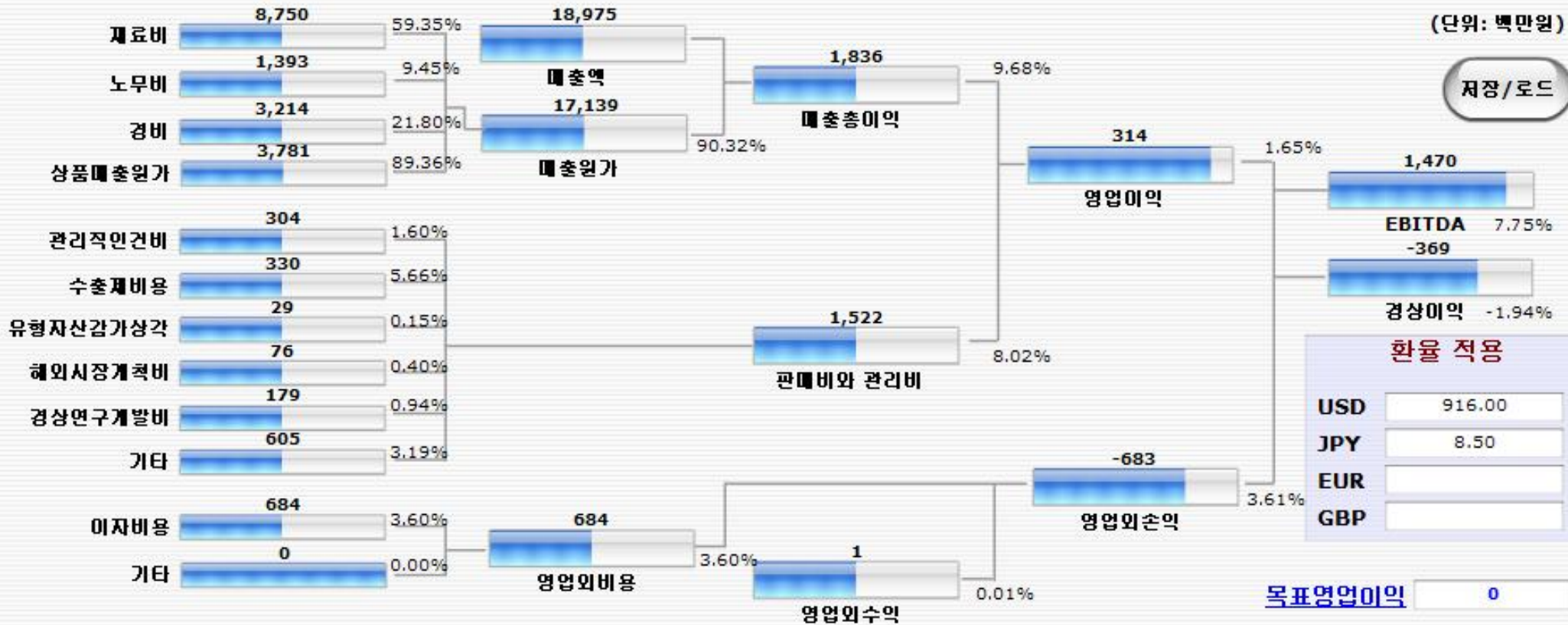
2008년 OSP

전체 전체 전체 전체

조회

(단위: 백만원)

저장/로드





전략관리
(SSM)

Strategize &
Prioritize

경영계획
(BPC)

Plan &
Execute



Plan-Do-Check-Adjust
Management
Lifecycle

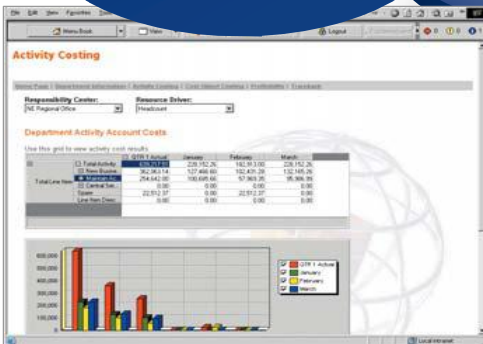
Monitor
& Analyze

연결회계
(BPC)



Model &
Optimize

수익성/원가관리
(PCM)



Business Consolidation

Business Process Flow를 활용한 연결업무 진행



SAP- ContentPreview - Windows Internet Explorer

http://bryan/Osoft/Contents/ContentPreview.aspx?AppSet=IFRS_V510&App=Legal&p_BPFMode=BPF&p_BPFID=800000000050&p_DataRegion=Category%3DACTUAL%3BConsol

SAP Business Planning and Consolidation Web

시작 콘텐츠 라이브러리 실시간 보고 Insight

지배회사(IFRS)>>BPF 작업 리스트

Holdings	Work Status																																																																		
<ul style="list-style-type: none">1. 연결 기준정보 설정 완료해야 합니다.2. 개별회사 재무제표 및 내부거래 대사 자료 업로드 완료해야 합니다. 연결 패키지 업로드 시산표 자료 DB 전송 시산표 자료 DB 전송 내부거래 자료 업로드(ETL) 내부거래 자료 업로드(TEXT) 내부거래 자료 DB 전송 보고서 - 내부거래 자료 확인3. LOCAL 조정입력 완료해야 합니다.4. 내부거래 대사 완료해야 합니다.5. 내부거래 상계 완료해야 합니다.6. 미실현손익 제거 완료해야 합니다.7. 투자자본 상계 완료해야 합니다.8. 지분법 완료해야 합니다.9. 연결결산 감사 및 보고서 완료해야 합니다.10. 보고서 배포 완료해야 합니다.	<table border="1"><thead><tr><th>데이터 입력</th><th>LOCAL 조정입력</th><th>내부거래 대사</th><th>미실현손익 기준정보 등록</th><th>연결결산 감사 보고서</th><th></th><th></th><th></th><th></th><th></th><th></th></tr></thead><tbody><tr><td>해외종속</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>지배회사</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>국내지분법</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Korea 그룹</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>국내종속</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td>진행중</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table> <p>진행중 검토중 완료</p>	데이터 입력	LOCAL 조정입력	내부거래 대사	미실현손익 기준정보 등록	연결결산 감사 보고서							해외종속	진행중	진행중	진행중	진행중							지배회사	진행중	진행중	진행중	진행중							국내지분법	진행중	진행중	진행중	진행중							Korea 그룹	진행중	진행중	진행중	진행중							국내종속	진행중	진행중	진행중	진행중						
데이터 입력	LOCAL 조정입력	내부거래 대사	미실현손익 기준정보 등록	연결결산 감사 보고서																																																															
해외종속	진행중	진행중	진행중	진행중																																																															
지배회사	진행중	진행중	진행중	진행중																																																															
국내지분법	진행중	진행중	진행중	진행중																																																															
Korea 그룹	진행중	진행중	진행중	진행중																																																															
국내종속	진행중	진행중	진행중	진행중																																																															

세션 정보

- 로그인: BPCSYSAdmin - IFRS_V510
- CV: Legal - F_TOT - BalanceSheet - ACTUAL - C_Legal - ALL_DATASRC - Korea_Mgmt - A_IC - 2008.DEC - Periodic

비즈니스 프로세스 흐름 옵션

워크플로우 명령

IFRS Consolidation Holdings

사용 가능한 인터페이스

관련 항목

Trusted sites 100%

Business Consolidation

내부거래대사 작업



SAP Application Set : IFRS_V510 - CON-04-12-IC_MATCH_REPORT1

파일(F) 편집(E) 보기(V) 삽입(I) 서식(O) 도구(T) 데이터(D) 창(W) eAnalyze eSubmit ePublish eTools eData 도움말(H) 질문을 입력하십시오.

S25 37232-A000-7

03/16/09 12:51 PM

SAP

기준회사: Korea_C
 상대회사: I_Korea_S
 기준년월: 2003.TOTAL

한국어

보고서 - 내부거래대사

전체 전체 Refresh

거래유형	기준회사							유형	지정사유	상대회사		
	INVOICE NO	거래일자	COA	거래통화	장부통화	거래금액	INVOICE NO			거래일자	COA	
매출채입	37226-A000-1	2008-12-01	R100012	KRW	KRW	20,000	자동매치		37226-A000-1	2008-12-01	P100102	
매출채입	37227-A000-2	2008-12-02	R100012	KRW	KRW	200,000	자동매치		37227-A000-2	2008-12-02	P100102	
매출채입	37228-A000-3	2008-12-03	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37228-A000-3	2008-12-03	P100102	
매출채입	37229-A000-4	2008-12-04	R100012	KRW	KRW	10,000	자동매치		37229-A000-4	2008-12-04	P100102	
매출채입	37230-A000-5	2008-12-05	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37230-A000-5	2008-12-05	P100102	
매출채입	37231-A000-6	2008-12-06	R100012	KRW	KRW	50,000	자동매치		37231-A000-6	2008-12-06	P100102	
매출채입	37232-A000-7	2008-12-07	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37232-A000-7	2008-12-07	P100102	
매출채입	37233-A000-8	2008-12-08	R100012	KRW	KRW	110,000	자동매치		37233-A000-8	2008-12-08	P100102	
매출채입	37234-A000-9	2008-12-09	R100012	KRW	KRW	30,000	자동매치		37234-A000-9	2008-12-09	P100102	
매출채입	37235-A000-10	2008-12-10	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37235-A000-10	2008-12-10	P100102	
매출채입	37236-A000-11	2008-12-11	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37236-A000-11	2008-12-11	P100102	
매출채입	37237-A000-12	2008-12-12	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37237-A000-12	2008-12-12	P100102	
매출채입	37238-A000-13	2008-12-13	R100012	KRW	KRW	160,000	자동매치		37238-A000-13	2008-12-13	P100102	
매출채입	37239-A000-14	2008-12-14	R100012	KRW	KRW	120,000	자동매치		37239-A000-14	2008-12-14	P100102	
매출채입	37240-A000-15	2008-12-15	R100012	KRW	KRW	230,000	자동매치		37240-A000-15	2008-12-15	P100102	
매출채입	37245-A000-23	2008-12-20	R100012	KRW	KRW	66,000	자동매치		37245-A000-23	2008-12-20	P100102	
매출채입	37246-A000-24	2008-12-21	R100012	KRW	KRW	11,000	자동매치		37246-A000-24	2008-12-21	P100102	
매출채입	37247-A000-25	2008-12-22	R100012	KRW	KRW	39,000	자동매치		37247-A000-25	2008-12-22	P100102	
매출채입	37249-A000-27	2008-12-24	R100012	KRW	KRW	11,000	자동매치		37249-A000-27	2008-12-24	P100102	
매출채입	37250-A000-28	2008-12-25	R100012	KRW	KRW	33,000	자동매치		37250-A000-28	2008-12-25	P100102	
매출채입	37251-A000-29	2008-12-26	R100012	KRW	KRW	2,000	자동매치		37251-A000-29	2008-12-26	P100102	
매출채입	37252-A000-30	2008-12-27	R100012	KRW	KRW	40,000	자동매치		37252-A000-30	2008-12-27	P100102	
매출채입	37253-A000-31	2008-12-28	R100012	KRW	KRW	50,000	자동매치		37253-A000-31	2008-12-28	P100102	
매출채입	37254-A000-32	2008-12-29	R100012	KRW	KRW	117,000	자동매치		37254-A000-32	2008-12-29	P100102	
매출채입	37255-A000-33	2008-12-30	R100012	KRW	KRW	87,000	자동매치		37255-A000-33	2008-12-30	P100102	
매출채입	37256-A000-34	2008-12-31	R100012	KRW	KRW	95,000	자동매치		37256-A000-34	2008-12-31	P100102	

준비 NUM

Business Consolidation

연결 재무제표 발행 및 다양한 주식 Template 운영



연결대차대조표

2007년 12월 31일 현재
2006년 12월 31일 현재

Good Group (International) Limited와 그 종속기업 (단위: 백만원)

	수식	2007	2006	
자산				
유동자산				
현금 및 현금성자산	22	16,460	14,916	IAS 1.51, IAS 1.57
매출채권 및 기타채권	21	27,672	24,290	IAS 1.68(a), IFRS 7.8(c)
재고자산	20	24,875	25,489	IAS 1.68(g)
선금금		278	165	IAS 1.69
파생금융상품	32	152	153	IAS 1.68(d), IFRS 7.8(d)
매각예정 처분자산집단의 자산		69,437	65,013	
	8	13,056	-	IAS 1.68(a), IFRS 5.38
		82,493	65,013	
비유동자산				
관계기업 투자	14	764	681	IAS 1.68(e), IAS 28.38
매도가능금융자산	16	2,141	1,798	IAS 1.68(d), IFRS 7.8(d)
기타 금융자산	17	3,887	1,693	IAS 1.68(d), IFRS 7.8(c)
유형자산	11	31,411	25,811	IAS 1.68(d)
투자무형자산	12	8,893	7,983	IAS 1.68(b)
무형자산	13	6,195	2,461	IAS 1.68(c)
이연법인세자산	7	383	365	IAS 1.68(n), IAS 1.70
		53,674	40,792	
자산 총계		136,167	105,805	
부채와 자본				
유동부채				
매입채무 및 기타채무	27	19,380	21,281	IAS 1.51, IAS 1.60
인입채무				IAS 1.68(j)

SAP EPM Customer Reference

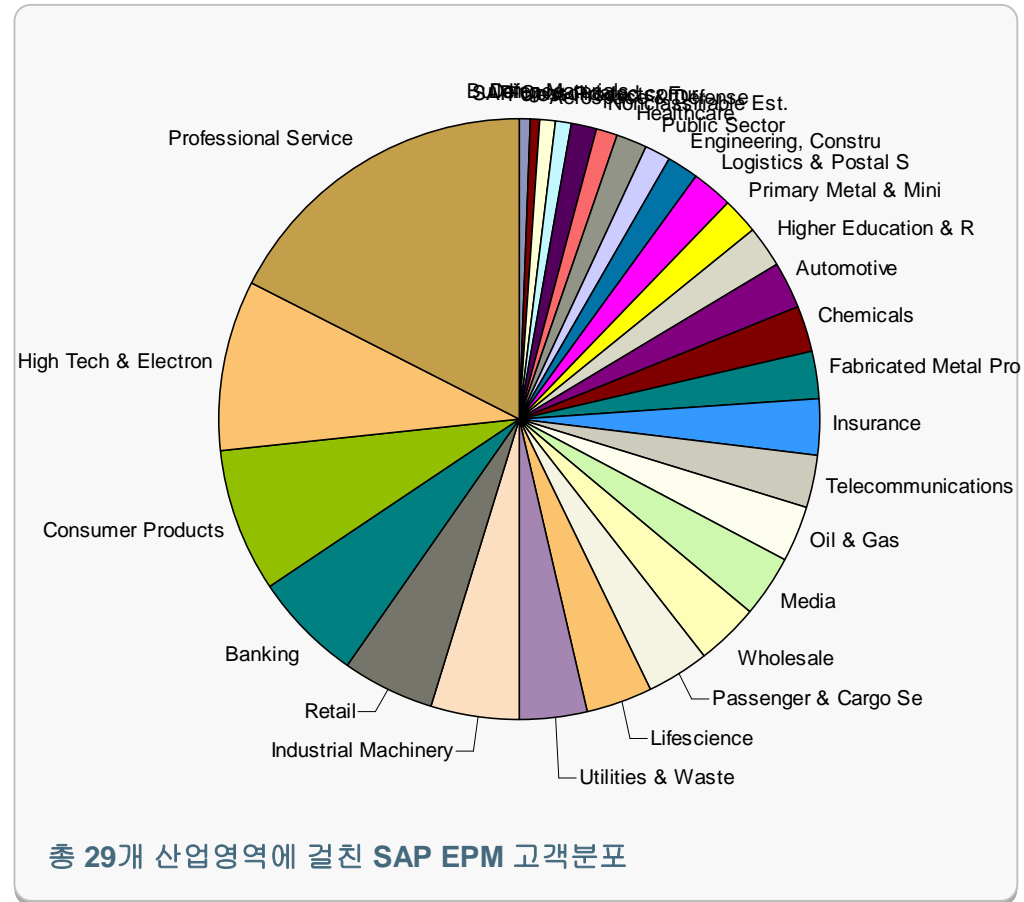


SAP EPM은 여러 Global Reference를 통해 검증된 솔루션입니다.

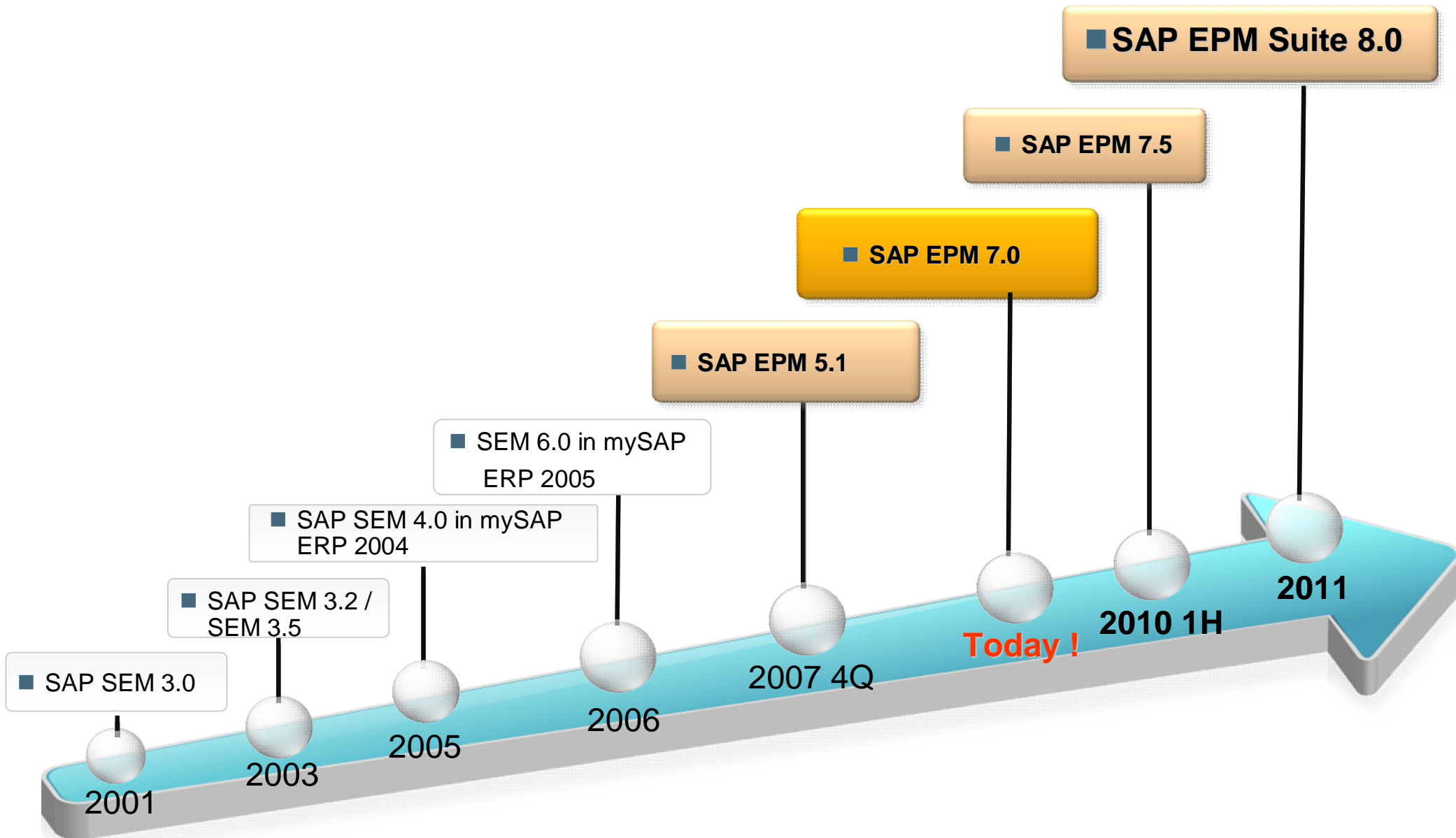
Global EPM Customer (Approx. 1,800)

2009년 현재 약 1,800여 고객이 SAP EPM을 도입하여 운영중

Global SAP EPM Customer by Industry

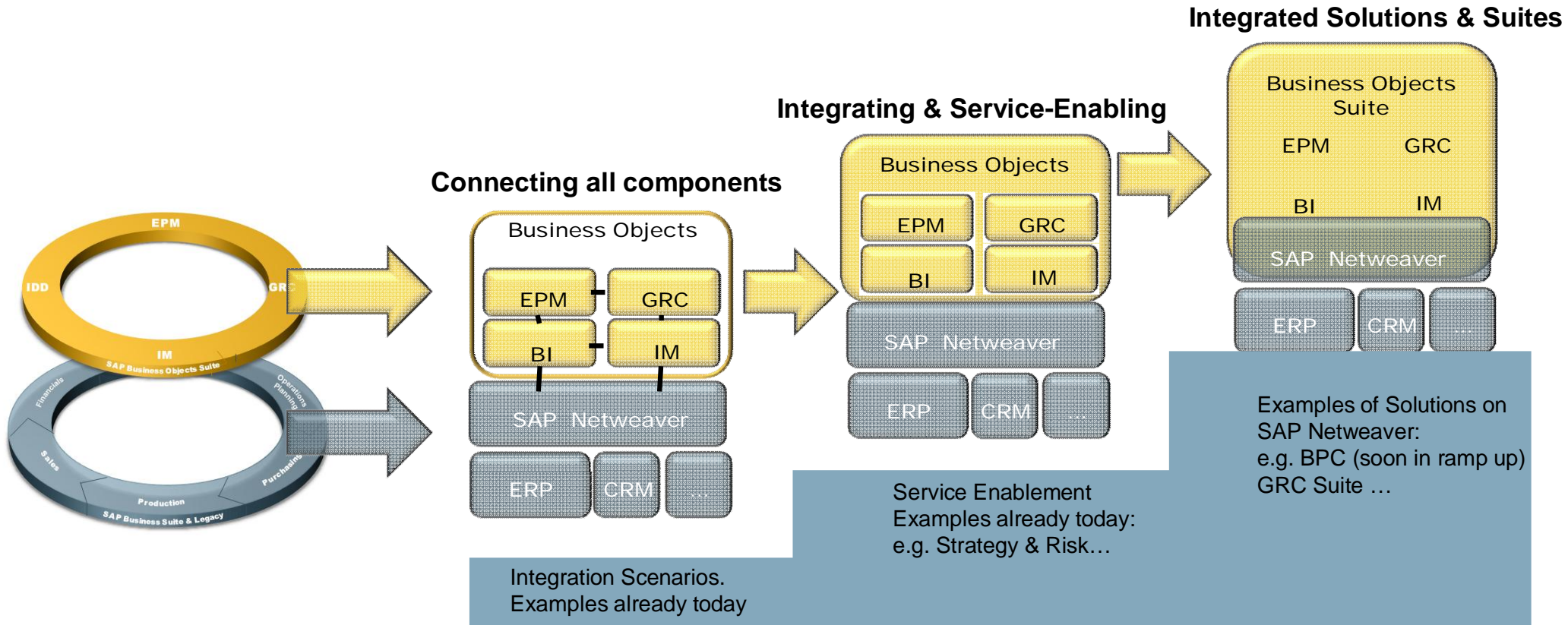


SAP EPM 솔루션 Roadmap



Suite Integration Approach

- Modular (start anywhere, anytime)
- Open (integrate with SAP or legacy systems)
- Service Oriented (call any needed service from anywhere)
- Fully Integrated Scenarios (predefined integration scenarios)



Thank you !



이 병 철 위원

**Center of Excellence (EPM&GRC)
Business User & Platform**

SAP Korea Ltd.

서울시 강남구 도곡동 467-12

군인공제회관 28층, 135-700

T 02-2194-2400

D 02-2194-2492

F 02-2194-2690

M 010-8753-2451

E kenneth.rhee@sap.com

<http://www.sap.co.kr>

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

