# ZAŁĄCZNIK NR 5 DO UMOWY: METODYKA WDROŻENIA - po zmianach

Wdrożenie **Systemu SAP** w UMB realizowane będzie zgodnie z wytycznymi zawartymi w metodyce **SAP Activate UMB** (SAU) opartą o metodykę SAP Activate opracowaną przez SAP A.G. do wdrażania systemów SAP S/4HANA.

Rekomendowane jest stosowanie narzędzia SAP Solution Manager w powiązaniu z przyjętą metodyką SAU.

Stosowana metodyka SAU zakłada występowanie 6 głównych faz projektu:

## zadanie 1: Wdrożenie Systemu SAP

1. Discover - Odkrywanie
2. Prepare - Przygotowanie
3. Explore - Badanie
4. Realize - Realizacja
5. Deploy - Wdrożenie zakończone startem produktywnym

## zadanie 2: Utrzymanie Systemu SAP

1. Support - Uruchomienie i wsparcie

## zadanie 3: Rozwój Systemu SAP

Rozwój Systemu SAP Trwa przez okres realizowania zadania nr 1 oraz zadania nr 2. Po zakończeniu okresu utrzymania i wsparcia następuje Odbiór końcowy i zamknięcie Projektu.

# Discover - Odkrywanie

W tej fazie następuje zapoznanie się Zamawiającego z możliwościami Systemu SAP, określenie strategii wdrożenia w UMB Systemu SAP i rozpoczęcie formalne projektu.

Celem fazy odkrywanie jest zapoznaje się uczestników i omówienie celów, potrzeb, strategii oraz specyfiki UMB. Zapoznanie się z firmą wdrożeniową, konsultantami wiodącymi i dobrymi praktykami z wcześniejszych projektów.

## Produkty

1.1 **Kick-off - protokół:** Spotkanie rozpoczynające realizację projektu. Spotkanie organizowane przez Klienta.

1.2 **Szkolenia** dla Zespołu BASIS oraz kierownictwa projektu w zakresie korzystania z narzędzia SAP Solution Manager.

# Prepare - Przygotowanie

Przystąpienie do realizacji projektu zaczynając od fazy Prepare – przygotowania projektu.

Celem tej fazy jest zapewnienie wstępnego planowania i przygotowania do projektu. W tej fazie projekt jest uruchamiany, plany są finalizowane, kompletowany jest zespół projektowy, przypisywani są członkowie zespołów, opracowana zostaje Karta Projektu określająca zasady pracy w projekcie oraz zawierająca wszelkie informacje i wskazówki dla zespołu projektowego co i w jaki sposób powinno być realizowane. Akceptacja Karty Projektu stanowi kamień milowy i „bramę jakościową "do przejścia do kolejnej fazy projektu.

## Produkty

2.1 **Warsztaty prezentacyjne:** Realizacja 2 iteracji warsztatów z systemem S/4HANA z zaangażowaniem użytkowników kluczowych i administratorów Klienta.

2.2 **Plan projektu** : Plan następnej fazy projektu z podziałem zadań, wskazaniem terminów i osobami odpowiedzialnymi.

2.2 **Plan zasobów**: Plan zasobów identyfikuje osoby odpowiedzialne za każdy obszar funkcjonalny projektu, wskazuje kierowników projektów i osoby odpowiedzialne za pracę techniczną.

2.3 **Plan ryzyk**: Prezentacja stanu i znaczenia zarządzania ryzykiem w organizacji oraz ryzyka krytycznego, należy również przedstawić plan działania w przypadku wystąpienia takiego ryzyka.

2.4 **Plan warsztatów**: Plan warsztatów ze wskazaniem planowanego terminu, czasu trwania, wskazania uczestników szkolenia ze strony dostawcy i od Klienta.

2.5 **Karta Projektu:** Dokument definiujący zakres, udziałowców oraz cele projektu. Dostarcza podstawowe informacje na temat ról oraz odpowiedzialności osób zaangażowanych w projekt (definiuje kierownika projektu, sponsora oraz Klienta)

2.6 **Protokół odbioru**: Dostawca opracowuje i ogłasza gotowość do podpisania protokołu odbioru fazy 2.

# Explore - Badanie

Celem tej fazy jest przygotowanie Koncepcji Biznesowej, która jest szczegółową, zorientowaną na procesy, dokumentacją danych zgromadzonych podczas warsztatów dotyczących definiowania wymagań i projektowania rozwiązania. Koncepcja składa się z wielu dokumentów (w zależności od ilości obszarów, które objęte są wdrożeniem) ilustrujących sposób, w jaki organizacja zamierza prowadzić działalność przy wykorzystaniu rozwiązań SAP.

W celu uwzględnienia kluczowych procesów biznesowych, które będą stanowić podstawę zakresu projektu, zespół projektowy określa definicje procesów w oparciu o najlepsze praktyki biznesowe, i identyfikuje kluczowe wymagania w zakresie projektowania i konfiguracji. Koncepcja Biznesowa stanowi projekt rozwiązania obejmujący model danych i procesy biznesowe.

## Produkty

3.1 **Lista procesów “to be”**: Przygotowanie listy procesów „to be“.

3.2 **Lista WRICEF**: Lista wszystkich obiektów WRICEF (Workflow, Report, Interface, Conversion, Enhancement, Form) ze szczegółowym opisem.

3.4 **Dokument Koncepcji Biznesowej:** Przygotowanie dokumentu koncepcji biznesowej wraz z opisem procesów „to be”.

3.5 **Lista obiektów migracyjnych**: Lista wszystkich migrowanych obiektów wraz ze sposobem ich migracji.

3.6 **Prezentacja dokumentu koncepcji**: Prezentacja dokumentu koncepcji dla interesariuszy projektu. Za prezentację Koncepcji Biznesowych odpowiada Lider biznesowy po stronie Klienta.

3.7 **Szkolenia:** Realizacja 2 iteracji warsztatów z systemem S/4HANA z zaangażowaniem użytkowników kluczowych i administratorów (zespół BASIS) Klienta.

3.7 **Protokół odbioru**: Dostawca opracowuje i ogłasza gotowość do podpisania protokołu odbioru fazy 3.

# Realize - Realizacja

W tej fazie projektu następuje realizacja wymagań, które zostały określone, spisane i zaakceptowane w fazie EXPLORE w dokumentach Koncepcji. System jest konfigurowany, realizowane są rozszerzenia WRICEF zidentyfikowane w fazie EXPLORE. Dostarczone rozwiązanie jest testowane w celu sprawdzenia, czy jest zgodne ze spisanymi wymaganiami i czy spełnia oczekiwania użytkowników. Celem tej fazy jest wykorzystanie serii iteracji (prototypowania systemu) do stopniowego budowania i testowania zintegrowanego środowiska biznesowego i systemowego, które jest oparte na scenariuszach biznesowych i wymaganiach procesowych zidentyfikowanych w poprzedniej fazie. Podczas tej fazy ładowane są dane, pojawiają się aktywności adopcyjne i planowane są operacje.

Faza 4 (REALIZE) realizowana jest w formie systemu dwóch sesji prototypowania i jednej sesji testów akceptacyjnych:

* Prototyp 2 (sesja 1) rozszerza standardowe konfiguracje o nowe procesy biznesowe oraz wydruki i interfejsy specyficzne dla klienta (tzw. obiekty WRICEF). Prototyp powinien być przeprowadzony na systemie zasilonym danymi z przeprowadzonej testowej migracji danych.
* Testy UAT (Sesja 2) to najważniejszy etap w fazie realizacji, potwierdzający prawidłowe działanie procesów biznesowych na systemie przez Klienta. Testy należy wykonywać na zmigrowanych danych i systemie w pełni zintegrowanym z pozostałymi systemami i zaimplementowanymi wszystkimi rozszerzeniami WRICEF.

Realizacja poprzez prototypowanie zakłada stałą współpracę konsultantów z kluczowymi użytkownikami i prezentację wyników kolejnych sesji przez tych użytkowników wspieranych przez konsultantów ze strony dostawcy.

## Produkty

4.1 **Aktualizacja planu projektu**: Zaktualizowany plan wdrożenia z podziałem zadań i wskazaniem dat wdrożenia oraz osobami odpowiedzialnymi.

4.2 **Konfiguracja system i realizacja WRICEF**: Kopiowanie konfiguracji i procesów. Implementacja zaakceptowanej listy WRICEF (konieczność przygotowania i zaakceptowania szczegółowych specyfikacji WRICEF).

4.3 **Prototypy**: Realizacja 1 prototypu, wstępna weryfikacja poprawności procesów biznesowych na systemie testowym zgodnie z założeniami i planem projektu.

4.4 **Testy akceptacyjne**: Testy akceptacyjne przeprowadzone przez Zleceniodawcę przy wsparciu Wykonawcy, zakończone raportem z testów akceptacyjnych, w tym zakres testowy, czas trwania, nazwiska testerów i odpowiednie podpisy. Testy akceptacyjne mogą odbywać się w siedzibie głównej.

4.5 **Szkolenia**: Realizacja 2 iteracji warsztatów z systemem S/4HANA z zaangażowaniem użytkowników kluczowych i administratorów (zespół BASIS) Klienta.   
Szkolenia dla kluczowych końcowych (przez użytkowników kluczowych) podczas prototypowania odbywają się u Klienta.

4.6 **Protokół odbioru: Dostawca** opracowuje i ogłasza gotowość do podpisania protokołu odbioru fazy 4

# 5. Deploy – Wdrożenie zakończone startem produktywnym

W tej fazie odbywa się szkolenie użytkowników końcowych przez kluczowych użytkowników, przygotowanie danych do finalnej migracji i zapewnienie wsparcie podczas uruchamiania. W fazie Deploy zespół projektowy przygotowuje system do wydania produkcyjnego, przełącza się na prace w środowisku produkcyjnym i prowadzi działania utrzymaniowe po jego uruchomieniu. Pod koniec tej fazy, system produkcyjny jest gotowy do realizacji procesów biznesowych i wprowadzania danych przez użytkowników.

## Produkty

DEPLOY / Wdrożenie

5.1 **Go-live plan: Szczegółowa** lista działań, odpowiedzialne osoby, terminy, które powinny zostać wdrożone przed rozpoczęciem pracy.

5.2 **Przygotowany system do Go-live**: Przeniesienie rozwiązania I konfiguracji na system produkcyjny.

5.3 **Plan migracji danych**: Przygotowanie plików z danymi do migracji. Migracja danych w systemie produkcyjnym.

5.4 **Protokół odbioru**: Dostawca opracowuje i ogłasza gotowość do podpisania protokołu odbioru fazy 5. Podpisanie protokołu odbioru bez uwag przez **Zamawiającego** jest równoważne z potwierdzeniem startu produktywnego Systemu SAP.

# 6. Support – Uruchomienie i wsparcie

Głównym celem tej fazy jest stabilizacja systemu, dalsza optymalizacja i automatyzacja działania rozwiązania.

Użytkownicy biznesowi pracują z dostarczonym rozwiązaniem realizując procesy biznesowe, podczas gdy kluczowi użytkownicy mają dodatkowe zadania, takie jak obsługa zdarzeń i zgłoszeń serwisowych, aby zapewnić użytkownikom końcowym możliwość wykonywania codziennych zadań przy jak najmniejszej liczbie przerw.

# Produkty

6.1 **Wsparcie po Starcie**: Wsparcie po starcie zgodnie z Umową.

6.2 **Potwierdzenie zamknięcia miesiąca**: Potwierdzenie pomyślnego zamknięcia pierwszego miesiąca, z podpisem przedstawiciela ze strony Klienta.

6.3 **Protokół odbioru: Dostawca** opracowuje i ogłasza gotowość do podpisania protokołu odbioru fazy 6.