



CASE STUDY

Procena digitalne zrelosti
za kompaniju Nelt Group

O KLIJENTU

Nelt Co Beograd (Nelt) je osnovan 1992. godine kao preduzeće čija je osnovna delatnost trgovina. Tokom godina Nelt se razvio u vodeću kompaniju u oblastima: distribucije robe široke potrošnje, duvanskih i farmaceutskih proizvoda, logističkih usluga i trgovinskog marketinga u Srbiji. Kao neprikosnoveni lider na domaćem tržištu, usmeren je na širjenje i na inostrana tržišta.



4.000 zaposlenih



11 tržišta



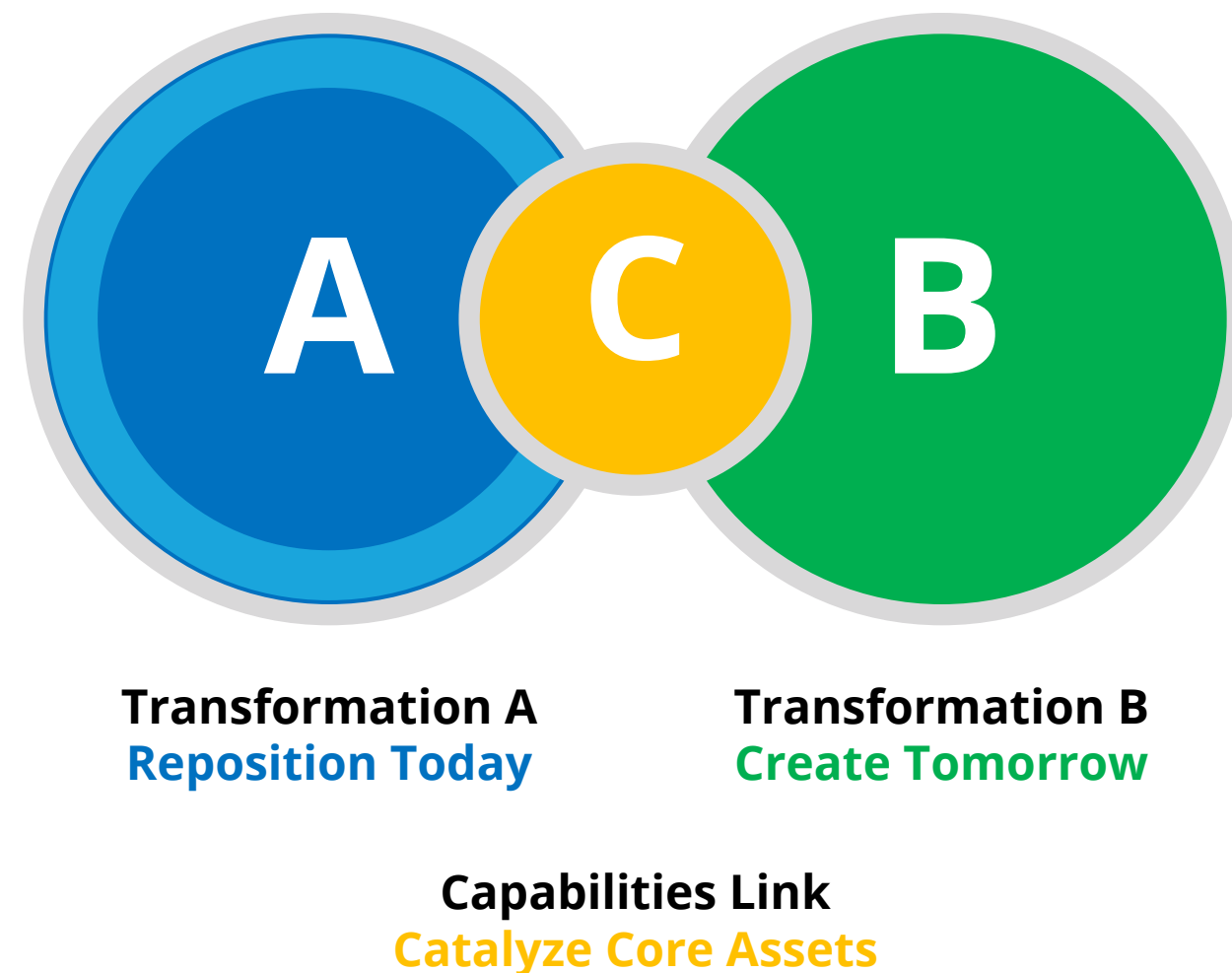
80+ principala



100+ klijenata
u logistici

UKRATKO O PROJEKTU

Tokom projektnih aktivnosti, Mainstream tim u saradnji sa Microsoft ekspertima, je sproveo procenu digitalne zrelosti sa fokusom na identifikaciju digitalnih inicijativa dualne transformacije, kao osnovne paradigme na putu digitalizacije klijenata.



Na osnovu definisanog obima, projektni tim je prikupio podatke od klijenta, intervjuisanjem CxO pozicija, čije su informacije služile kao osnova za definisanje osnove za projekat procene digitalne zrelosti u kompaniji. Potom su sprovedeni sastanci sa ključnim vlasnicima procesa i napravljene analize trenutnog i ciljanog nivoa digitalne zrelosti.

PROJEKAT U BROJKAMA

- **15 radionica;**
- **7 procesnih oblasti:** prodaja, logistika, korisnički servis, finansije, analiza podataka, IT strategija i transformacija, HR;
- **26 učesnika** sa strane Nelta;
- **9 konsultanata** sa strane Mainstreama i Microsofta.

PREGLJED PROJEKTA

CILJEVI

- Pronalaženje pouzdanih partnera koji će pružiti podršku kroz proces digitalizacije i digitalne transformacije;
- Identifikovanje rešenja i oblasti za unapređenje u skladu sa trenutnim i budućim zahtevima poslovanja;
- Ušteda vremena, jednostavan pristup svakodnevnim zadacima i naprednija timska i međutimska komunikacija tokom analize zrelosti.

PRISTUP

- Definisavanje svih poslovnih procesa i njihova analiza zasnovana na Microsoft-ovoj metodologiji Digitalne transformacije;
- Analiza trenutnih i budućih potreba, prikaz alternativnih rešenja i predlog optimalnog plana;
- Razumevanje trenutnog tehničkog stanja korisnika uz razumevanja upotrebe sistema od strane poslovnih jedinica;
- Benchmarking u odnosu na kompanije iste i slične industrije u Evropi i šire;
- Podrška Mainstream-ovih i Microsoft subject matter experta tokom procesa analize i kreiranja preporuka.

REZULTAT

- Rezultat analize trenutnog i ciljanog nivoa digitalne zrelosti kompanije;
- Fleksibilnost i zadovoljstvo klijenta iz tehničkog i poslovnog ugla;
- Plan za unapređenje sistema u skladu sa definisanim tehnologijama i poslovnim procesima;
- Plan budućih rešenja uz efikasniju saradnju i komunikaciju sa postojećim partnerima i saradnicima.



UVOD U PROJEKAT

Nelt je vodeća kompanija u Srbiji u oblasti logistike i distribucije i odlikuju je vrhunski stručnjaci, dobro razvijen i kvalitetan menadžmentski kadar. Dodatno, Nelt grupa u svojoj organizacionoj strukturi ima sektor Strategije i Transformacije koji se vrlo uspešno bavi digitalizacijom i unapređenjem poslovanja.

Svojim stabilnim poslovanjem stekla je ugled pouzdanog poslovnog partnera usmerenog na potrebe svojih klijenata. Prateći korak sa novim tehnologijama kompanija je odlučila da ulaže u proces digitalizacije. Digitalna transformacija predstavlja proces u kome se uvođenjem različitih digitalnih tehnologija kreiraju ili modifikuju postojeći poslovni procesi, kultura i očekivanja klijenata, a sve u cilju ispunjenja poslovnih ciljeva i zahteva tržišta.

Kompanija Nelt, kao jedan od lidera u inovacijama na domaćem tržištu distribucije i logističkih usluga, započela je proces digitalizacije svog poslovanja.

DOSADAŠNJI PROJEKTI

Mainstream poseduje dugogodišnju saradnju sa Nelt grupom, i prepoznat je kao pouzdan partner koji je pružio podršku kompaniji u procesima:

1

Procene infrastrukturnih kapaciteta i optimizacije iste;

2

Analize izvodljivosti implementacije cloud tehnologije.

NOVI PROJEKAT

Nakon pomenutih uspešnih projekata, logičan sled bilo je sprovođenje sveobuhvatne procene digitalne zrelosti kompanije i kreiranje plana za naredni period.

Zaključak do koga su Mainstream i Nelt tokom ove analize došli bio je da je moguće dodatno pojednostaviti procese, uštedeti vreme i povećati produktivnost uvođenjem adekvatnih promena i digitalizacijom.

TOK PROJEKTA

Održan je kick off sastanak na kome su se definisale organizacione jedinice i procesne oblasti koje će biti u fokusu analize. Nakon toga, koraci koji su usledili bili su:

1

Analiza poslovanja (Biznis analiza: planirane aktivnosti i trenutne poteškoće i željeni uspesi);

2

Procena zrelosti i konsultacije sa stručnjacima ciljanih oblasti;

3

Prioritizacija inicijativa u saradnji sa klijentom;

4

Kreiranje i prezentovanje izveštaja digitalne zrelosti sa planom implementacije.

PRISTUP PROJEKTU

Mainstream je razvio svoju metodologiju za ovaj tip analize, a koja je bazirana na Microsoft-ovoj metodologiji digitalne transformacije i četiri ključna stuba:



Pružanje novog iskustva
klijentima u cilju unapređenja
poslovnog odnosa.

Engage Your Customer – EYC



Obnoviti produktivnost i
omogućiti kulturu zasnovanu
na podacima.

Empower Your Employees – EYE



Modernizovati portfolio,
transformisati procese
i veštine.

Optimise Your Operations – OYO

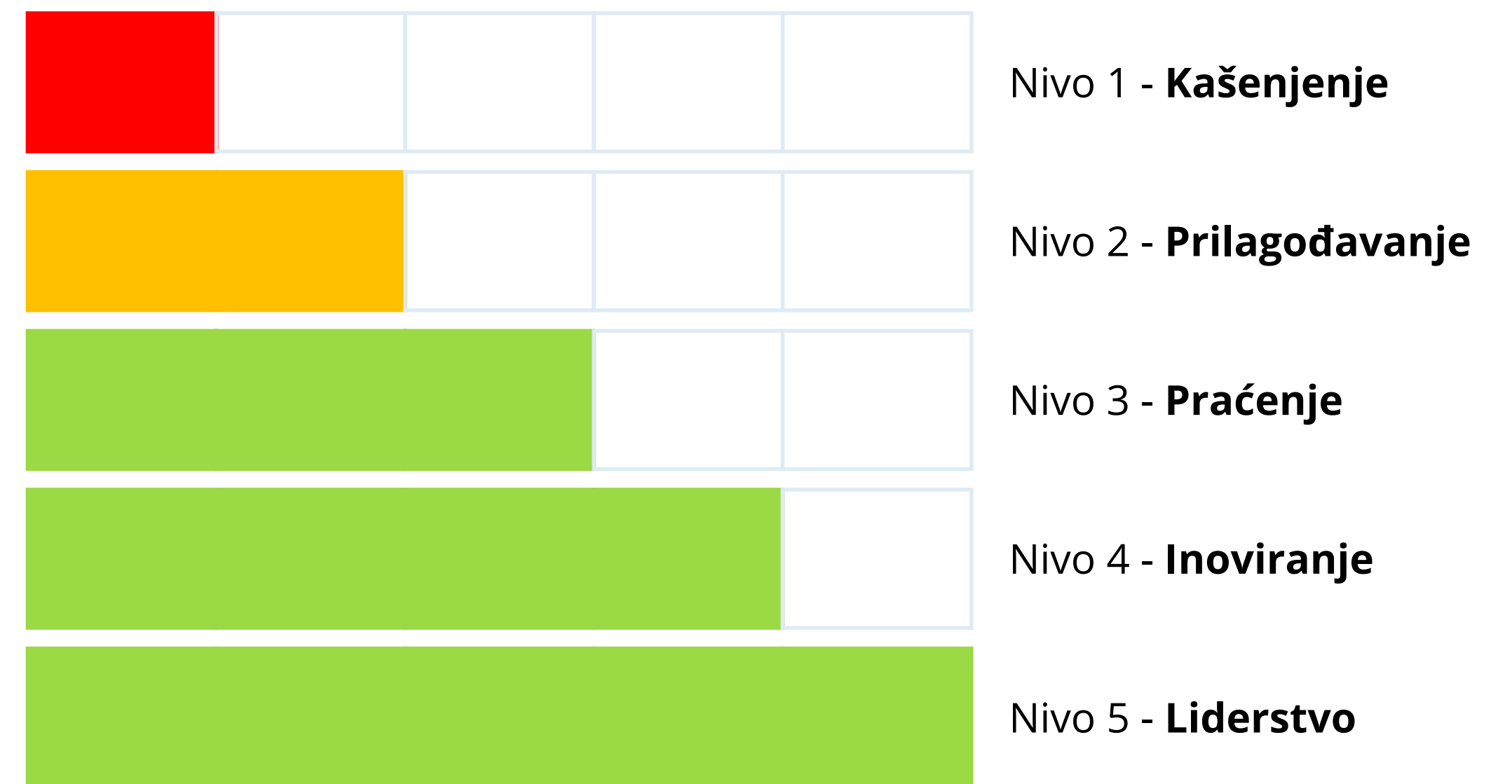


Pronalaženje, razvoj i lansiranje
inovativnih proizvoda i biznis
modela.

Transform Your Product – TYP

OCENA NIVOA DIGITALNE ZRELOSTI

Tokom analize sprovedena je procena svih ključnih poslovnih procesa, identifikovani su trenutni problemi kao i željeno stanje i na osnovu toga se inicijative kategorise u jedan od stubova i određuje mu se nivo zrelosti. Ocene zrelosti kreću se od 1-5:



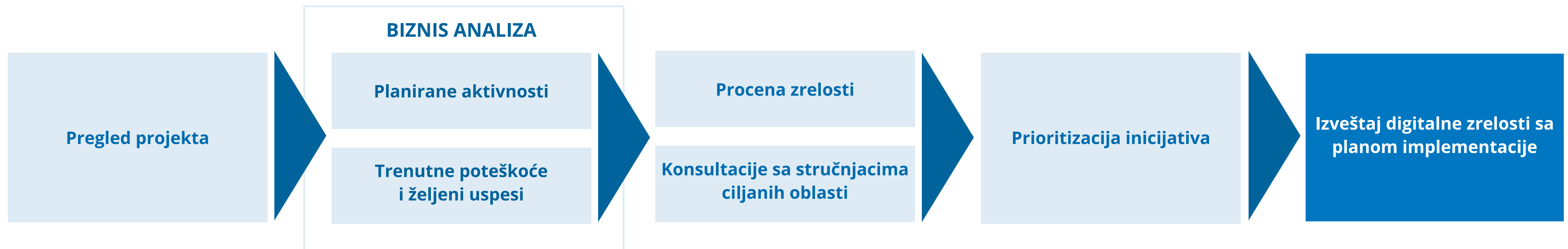
FAZE PROJEKTA

Ceo projekat sproveden je iz 3 faze:

1. ANALIZA I IDENTIFIKACIJA PROSTORA ZA DIGITALIZACIJU

2. GRUPISANJE INICIJATIVA

3. PRIORITIZACIJA INICIJATIVA I PLANIRANJE DALJIH KORAKA



Definicija organizacionih jedinica i procesnih oblasti koje će se ocenjivati tokom projekta.

Planirane aktivnosti - Potrebno je opisati šta kupci pokušavaju da urade u svojim poslovnim aktivnostima, izraženo sopstvenim rečima.

Trenutne poteškoće i željeni uspesi

- **Poteškoće** opisuju loše ishode, rizike i prepreke vezane za posao kupca.
- **Uspesi** opisuju rezultate koje kupci žele da postignu ili konkretne uspešne rezultate koje žele.

Pregled prioritizovanih inicijativa u saradnji sa Nelt-om.

Dualna transformacija kao osnovna paradigma projekta digitalne transformacije.

PARTNERSKA SARADNJA

Nakon definisanja strateškog dokumenta, Mainstream je nastavio da pruža podršku Neltu u procesu dalje razrade inicijativa i identifikovanju pouzdanih partnera koji bi mogli da uspešno sprovedu planirane projekte digitalizacije i digitalne transformacije.

REZULTAT PROJEKTA

Na osnovu eksternih i internih inputa kao i identifikovanim nivoima zrelosti i željenim područjima za buduća unapređenja identifikovano je 80 oblasti za digitalno unapređenje. Na osnovu identifikovanih predloga oblasti za digitalno unapređenje nakon analize sa timom za Strategiju i transformacije 46 inicijativa odabrano je za dalju procenu. Kao rezultat još jedne radionice sa S&T timom, konsultacija sa subject matter expertima iz inostranstva i odlučivanja o važnosti inicijativa i lakoći njihove implementacije određeno je 9 inicijativa kao ključne strateške inicijative, dok su 22 digitalne inicijative uključene u plan implementacije.

80

Identifikovanih oblasti za digitalno unapređenje

46

Odabranih inicijativa za dalju procenu

9

Definisanih ključnih strateških inicijativa

22

Digitalne inicijative uključene u plan implementacije

UTISCI O PROJEKTU



MILAN BUKOROVIĆ

Nelt Group, CTO

“Digitalna zrelost značajno utiče na našu konkurentsku prednost u svim ključnim parametrima poslovanja. Poređenjem trenutne situacije, željenog stanja i postojećih tehnoloških rešenja definisali smo inicijative koje će nam omogućiti da je konstantno unapređujemo.”

Ukoliko vam je potrebna stručna podrška u proceni digitalne zrelosti vašeg poslovanja kontaktirajte nas.

**PRIJAVITE SE ZA
BESPLATNU KONSULTACIJU**



Mainstream d.o.o.
Studentski trg 4
Beograd, Srbija
business@mainstream.rs
www.mainstream.rs
+381 11 440 9420