

EAESP/FGV

**IMPACTOS DA PRÉ-IMPLANTAÇÃO DO SAP NUMA
EMPRESA BRASILEIRA: *exigências, mudanças e
qualificações requeridas para as pessoas.***

- Relatório Final -

**Professora Orientadora : Maria José Tonelli
Aluna : Carolina Harumi Koshima**

*de acordo,
M. Tonelli*

São Paulo, 1997/98.

EAESP/FGV

**IMPACTOS DA PRÉ-IMPLANTAÇÃO DO SAP NUMA
EMPRESA BRASILEIRA: *exigências, mudanças e
qualificações requeridas para as pessoas.***

- Relatório Final -

**Professora Orientadora : Maria José Tonelli
Aluna : Carolina Harumi Koshima**

São Paulo, 1997/98.

A realização deste trabalho só foi possível graças ao apoio e a colaboração da Prof^a. Maria José Tonelli, do NPP da Fundação Getúlio Vargas e do CNPq que proporcionou a oportunidade da bolsa de iniciação científica.

À eles, meus sinceros agradecimentos.

Índice:

Índice:	2
Objetivo da pesquisa:	3
Síntese do projeto inicial:	4
Introdução:	6
Breve relato sobre a empresa analisada:	6
Principal situação envolvida:	7
Breve relato sobre a SAP:	8
Sistema SAP R/3 - Visão geral:	9
Metodologia:	12
Relatos do diário de campo:	17
Análise do material levantado:	18
1. O temor da perda do emprego:	19
2. A dificuldade do ensino e da aprendizagem	21
3. A mudança da cultura necessária para uma boa adaptação às novas tecnologias	24
4. A questão da “confiança” na segurança do sistema	28
5. A resistência às mudanças	30
6. As exigências ocasionadas por novas tecnologias	35
7. A não-existência do domínio total da tecnologia, mesmo por parte dos técnicos	38
8. A questão da inquietação causada pelo estado de espera	41
9. A importância de se dominar novas tecnologias	43
10. A preocupação com o não-errar	51
Conclusão:	59
Bibliografia:	60
Anexo:	63

Objetivo da pesquisa:

A pesquisa a seguir desenvolveu-se com o objetivo de explorar o processo de implantação de novas tecnologias e seus impactos sobre os indivíduos na organização.

Mais precisamente, a pretensão do trabalho que aqui se segue é o de observar o processo de implantação de uma tecnologia específica – o SAP e sua repercussão sobre os indivíduos de uma empresa, ambiente no qual a pesquisadora vivificou uma experiência de estágio.

O SAP é um pacote de sistemas de gestão integrada. É um software desenvolvido por uma empresa alemã, que vem sendo adotado em empresas de grande e médio porte, principalmente. O diferencial deste tipo de software (de gestão integrada) é que ele requer dos indivíduos da organização, um repensar do processo de negócios – a mudança é certa, e em grande escala.

A metodologia utilizada de diário de campo, diferentemente da dos estudos anteriormente realizados pela pesquisadora (entrevistas de caráter qualitativo), visou o estudo do processo de implantação dessa nova tecnologia numa organização específica, onde a pesquisadora atuou como “participante”.

Buscamos ainda sustentar a análise do material levantado, consultando extensa bibliografia, desde acervo de bibliotecas à INTERNET.

Síntese do projeto inicial:

Este relatório dá continuidade a outro projeto de pesquisa de PIBIC apresentado ao NPP (Impactos da tecnologia sobre os indivíduos na organização – Aspectos Psicossociais), em julho de 1997. Os resultados obtidos via entrevistas de caráter qualitativo e análise bibliográfica, nos levaram à um estudo exploratório genérico sobre o tema.

Percebemos que a globalização leva à uma necessidade de maior agilidade e que esta é proporcionada pela tecnologia. Mas somente ela por si só, não determina um aumento de produtividade, é preciso que as pessoas saibam utilizá-la. O lado subjetivo intercepta o técnico a todo momento e um tempo para esta interação homem *versus* máquina, acaba sendo requerido para que esta tecnologia se torne acessível.

Somado à estes resultados, a experiência de estágio da pesquisadora levou a um aumento do interesse sobre a questão “tecnologia e seus impactos”. Mais precisamente, houve um interesse maior em uma tecnologia específica o SAP R/3, software do tipo Enterprise Resource Planning –ERP , que estava para ser implantado na empresa.

Os sistemas de gestão integrada, produzidos pela SAP, estão cada vez mais presentes nas organizações. Eles têm como principal diferencial a integração dos processos de negócios da empresa e sua implantação envolve um “repensar” das práticas atuantes.

Acreditamos então que esta tecnologia poderia ser uma rica fonte de aprofundamento sobre o tema. Mudamos então o foco da nossa pesquisa, buscando centralizar nossos esforços no sistema SAP e nos impactos produzidos por ele.

Para melhor compreender o assunto, consideramos ideal estudar a empresa que estava passando pelo processo de implantação do software.

Decidimos que para tanto, poderíamos utilizar outra metodologia que não as entrevistas (já utilizadas na pesquisa passada). O diário de campo, com anotações e observações diárias da situação, método este ainda não utilizado pela pesquisadora, foi considerado então adequado aos fins propostos da pesquisa e “rico” ao aprendizado da pesquisadora.

Uma organização específica foi então escolhida para ser a fonte dos dados e análise. É válido ressaltar que a preocupação com a ética esteve presente em todo o desenvolvimento desta pesquisa – e que nomes não serão revelados, ou quaisquer dados que possam comprometer as pessoas envolvidas.

Introdução:

Breve relato sobre a empresa analisada:

Este sumário visa resumir de forma rápida, o panorama em que a organização se encontra, seu perfil e principais atividades e a história envolvida antes do day start da coleta de dados .

É válido ressaltar que se trata de uma das maiores empresas nacionais atuantes no ramo de papel e celulose, estabelecida no Brasil desde 1903. Os dados listados a seguir foram disponibilizados via Relatório Anual de 1996, liberado para consulta da pesquisadora.

A empresa é a maior na cadeia integrada de produtos florestais da América Latina e a 52ª colocada no ranking mundial, conforme a revista PPI-Pulp and Paper International de setembro de 1996. Seu complexo industrial consiste de 3 unidades florestais, 4 fábricas de celulose, 11 fábricas de papel e 15 fábricas de produtos de papéis.

Suas atividades envolvem desde o reflorestamento até a fabricação de celulose de fibra curta e fibra longa, papéis para imprensa, impressão, embalagens e para fins sanitários, e conversão de papéis em produtos higiênicos, caixas de papelão ondulado, sacos multifoliados e envelopes.

Em 1996, as vendas consolidadas da empresa foram de 1.221 mil toneladas de celulose, papel e produtos de papel, com receita líquida de R\$ 1.154 milhões. Seu patrimônio líquido no fim do exercício foi de US\$ 1,34 bilhão.

Em 1996, as empresas do grupo proporcionaram 9.568 empregos diretos e 5.135 através de terceiros. Suas principais subsidiárias são: Unidades de Negócios Paraná e Papelão Ondulado; Unidades de Negócios Papéis Sanitários

e Kraft; Riocell S.A., Bacell S.A., Papelão Ondulado do Nordeste S.A. e Empresa de Caolim Ltda.

Principal situação envolvida:

Hoje, existem 100 funcionários ligados a área de Tecnologia e Informática, sendo que 25 destes, pertencem a Unidade Corporativa (responsável pelas atividades centrais da empresa). Em cada unidade de negócio existe um gerente de Informática que responde ao Gerente Geral de informática (que fica alocado na Corporativa).

A empresa encontra-se na fase de start do projeto, sendo que o trabalho de levantamento de processo e de reengenharia ainda não foram iniciados. A situação é de incerteza e permanente estado de alerta.

A história que envolve a implantação de um novo sistema de gestão integrada na empresa começou em 1995, com mudança da Diretoria Financeira e a sequente mudança na de Informática.

O novo diretor financeiro veio com mentalidade de mudança para que os resultados da empresa continuassem a ser bons. A globalização, sinal econômico que a economia estava mudando, e a idéia da concorrência com empresas estrangeiras trazia preocupações com relação ao futuro.

O sistema atuante ainda na empresa, foi implantado em 1981 e é baseado na tecnologia MUMPS. Ou seja, é um sistema que apesar de “eficiente” para a situação de hoje, pouco tem a oferecer em termos de futuro. O MUMPS é tecnologia considerada obsoleta e seu desenvolvimento exige profissionais internos, pois existe uma escassez de especialistas próprios para estes fins no mercado.

Com base nestes referenciais, houve a formação do Centro de Tecnologia na Corporativa, para pesquisas de novas tecnologias e homologação

de hardware e software na empresa. A proposta era que estes analistas estudassem as novidades e as difundissem no grupo.

Iniciou-se uma análise de softwares existentes no mercado brasileiro e mundial que envolvia principalmente a questão custo benefício e teve duração de aproximadamente um ano.

Em janeiro de 1997, o SAP foi escolhido. As razões principais para tal escolha foram: o fato de SAP ser líder mundial em sistemas integrados, e o tempo de duração do software, que está avaliado em 15 até 20 anos. A empresa SAP é sólida e praticamente não existe risco dela deixar de existir, como existe com os concorrentes.

Um projeto foi então elaborado e envolvia todas as grandes cabeças da organização. Estagiários de boa formação foram contratados com o objetivo de auxiliar na implantação do SAP.

O primeiro evento realizado foi um workshop de 4 semanas – mais precisamente a fase zero do projeto - e uma descrição macro de todos os processos foi então feita.

Depois de estabelecidos tais passos, deu-se início à fase de aprovação da compra do SAP. Primeiro foram envolvidos os Superintendentes de cada Unidade de Negócio e o Diretor Geral. Aprovado por eles, o Conselho de Administração da empresa iniciou uma análise minuciosa do pacote.

Passaram-se seis meses, desde a fase zero. Cada dia vivido é uma expectativa que se foi. Um desgaste se acumula na organização e em seus participantes.

Os estagiários se foram, sendo que apenas um de cinco foi contratado. O Centro de Tecnologia e a aceitação da sua existência e de seu trabalho, por parte dos demais funcionários da área de informática foi e ainda é um pouco difícil. Alguns consideram-nos como um grupo privilegiado que nada ou pouco fazem.

Breve relato sobre a SAP:

Hoje, a SAP é a maior fornecedora de softwares para aplicações de negócios do mundo e o quarto maior fornecedor independente de software, em termos absolutos. Seus resultados de vendas mais recentes, dos últimos seis meses de 1997, apontam um crescimento de 51%, US\$ 1,38 bilhão, em relação ao mesmo período de 1996.

A SAP faturou US\$ 3.46 bilhões em 1997, sendo que 81% desse total foi gerado fora da Alemanha.

A SAP Brasil, subsidiária da SAP AG, líder mundial no fornecimento de soluções para gestão empresarial, encerrou o ano de 97 com um faturamento de USD 73,2 milhões, resultado 159% superior ao mesmo período do ano anterior (USD 28,2 milhões: 1996). "A taxa de crescimento da SAP Brasil foi maior do que a apresentada pelo mercado brasileiro de software para Enterprise Resource Planning (ERP), que foi de cerca de 40%", informa Augusto C. V. Pinto, diretor presidente. Segundo Augusto Pinto, os resultados da empresa no Brasil garantiram uma liderança ainda mais folgada no mercado nacional.

A SAP AG é uma empresa de capital aberto, com ações negociadas nas Bolsas da Alemanha e Suíça, e em 1995 a empresa foi incluída no DAX, o índice das empresas alemãs. Nos EUA, os American Depositary Receipts (ADR) sem restrições da SAP são negociados com o símbolo SAPHY.

Sistema SAP R/3 - Visão geral:

O Sistema R/3 é uma aplicação de negócios funcional, construída com uma estrutura modular completamente integrada que o torna extraordinariamente flexível e expansível. Foi concebido considerando os padrões da indústria em sistemas abertos com ambiente cliente/servidor e interface gráfica do usuário.

O R/3 conta também com ferramentas de desenvolvimento e oferece capacidade de integração com diversos sistemas externos. Conta com uma ferramenta chamada "Business Engineering" (BE) que é um ambiente de trabalho on-line para permitir uma implantação rápida, otimizando o uso dos recursos de sua empresa. O BE oferece uma base funcional completa com mais de 800 processos de negócio, considerados como as melhores práticas empresariais a nível mundial e que são produtos de 25 anos de experiência trabalhando com mais de 7500 empresas.

Funciona na maioria das plataformas de hardware e sistemas operacionais importantes, com conexões aos bancos de dados e às aplicações existentes feitas automaticamente. Além disso o R/3 dispõe de soluções totalmente compatíveis com o comércio eletrônico, Internet e Intranet.

À medida que sua empresa cresce, você pode incluir novos usuários e módulos, ativar funções adicionais e adaptar o sistema da SAP para que esteja sempre adequado às estratégias de sua empresa.

Os principais módulos do R/3 são:

- Recursos Humanos (HR)
- Contabilidade Financeira (FI)
- Controladoria (CO)
- Investimentos de Capital (IM)
- Tesouraria (TR)
- Vendas e Distribuição (SD)
- Manutenção (PM)
- Materiais (MM)
- Controle de Qualidade (QM)
- Projetos (PS)
- Produção (PP)

- Produção em Ind. de Processos (PP/PI)
- Controle de Empresa (EC)
- Workflow (WF)

Metodologia:

A metodologia a ser empregada nesta pesquisa é a de observação participante, com coleta de dados via diário de campo.

O objetivo é a documentação de um caso real, uma experiência vivida pela pesquisadora em seu ambiente de trabalho. Esse tipo de registro possibilita a percepção de alguns fatos pela pesquisadora e até a interpretação de alguns deles, segundo teorias já existentes.

Cabe aqui ressaltar que, segundo Bresler ¹, existe pouco material bibliográfico sobre este tipo de metodologia. E mesmo com esta escassez, o autor desenvolve pontos positivos que validam a sua utilização.

Bresler, utilizando um de seus aprendizados adquiridos de antropologia afirma que, “para conseguirmos compreender a realidade que investigamos, precisamos estar em contato intenso com ela”.

O autor ainda cita as idéias de Goffman ², outro estudioso, que embasam esta validação. Goffman aconselha o pesquisador, que atua como um observador participante, a se intrometer na vida alheia, viver, sentir, sofrer... como o outro que é estudado sente. Segundo ele, não devemos escutar as respostas, mas vivê-las. O pesquisador não é entrevistador nem ouvinte: é testemunha de fato.

¹ **BRESLER**, Ricardo Rocha Brito. Pesquisa Bibliográfica: *Pesquisa Participante e Cultura Organizacional*, Relatório de Pesquisa N°. 2 da EAESP/FGV/NPP, 1997.

² **GOFFMAN**, Erving (transcrito por Lyn Lofland). “on Fieldwork” em *Journal of Contemporary Ethnography*, vol.18, n.2, July 1989, in **BRESLER**, Ricardo Rocha Brito. Pesquisa Bibliográfica: *Pesquisa Participante e Cultura Organizacional*, Relatório de Pesquisa N°. 2 da EAESP/FGV/NPP, 1997.

Existe de fato, um porém na utilização desta metodologia. Os estudiosos ressaltam as precauções requeridas para a análise dos dados coletados. Bresler cita a necessidade de que o pesquisador adote um “olhar estrangeiro”, pois a compreensão do real significado dessa realidade só pode ocorrer após um período de distanciamento, de um estranhamento daquela realidade.

Além disso, existe outro aspecto importante, que deve ser levado em conta num estudo de caso por meio da pesquisa participante. Bresler cita Aguiar, e diz que o resultado de uma pesquisa nesses moldes, por si só, não deve ser utilizado para uma generalização.

No nosso caso, ainda vale ressaltar a questão da ética. Os dados levantados poderiam ser utilizados pela organização para dispensar pessoas, por exemplo, ou apontar falhas de determinados indivíduos. Isto também foi objeto de nossa preocupação.

A partir destes pontos, centramos os esforços da pesquisa que aqui se segue, na análise de um caso específico e fizemos questão de defini-lo desta forma, já a partir de seu título: Impactos da pré-implantação do SAP numa empresa brasileira: exigências, mudanças e qualificações requeridas para as pessoas.

Analisaremos um caso específico, uma organização em fase de implantação do SAP. O foco da pesquisa é o processo de pré-implantação dessa tecnologia e os efeitos que ela proporciona nos indivíduos da organização estudada.

Somado a este diário de campo, aprofundamos a bibliografia sobre o tema, buscando estudos específicos sobre o SAP.

A empresa vem passando por um processo de reestruturação tanto organizacional quanto do parque tecnológico e suas conseqüências influem diretamente no trabalho de seus funcionários. E é todo este envolvimento dos funcionários com estas tecnologias e suas conseqüências que pretendemos relatar neste diário de campo que se segue. Portanto, foram focos da observação: aprofundamento do levantamento bibliográfico sobre o tema e falas espontâneas do ambiente que a pesquisadora vivenciou.

1. Aprofundamento bibliográfico sobre o tema:

Uma de nossas maiores preocupações foi a busca de material bibliográfico que pudesse servir como referencial para análise dos dados. O que foi levantado até o momento é que apesar de termos conseguido encontrar bibliografia para pontos específicos, não foi encontrado nada referente ao tema: Implantação do SAP e aspectos psicológicos relacionados.

Gostaríamos de relatar que buscamos nas seguintes fontes:

	Fonte:	Palavras-chaves
1	INTERNET – nos sites da Amazon Books (http://www.amazon.com), Lycos (http://www.lycos.com) e Yahoo (http://www.yahoo.com).	<ul style="list-style-type: none"> • Sap and human resources • Sap and psycholgical aspects • Sap and people • Sap and changes
2	Sistema ABI em CD Rom, de janeiro de 96 a janeiro de 98.	<ul style="list-style-type: none"> • Sap and human resources • Sap and difficulties • Sap and people • Sap and changes
3	Informações resultantes de entrevistas feitas pela Prof. Maria José Tonelli	
4	Acervo da Biblioteca da EAESP/FGV	

Os resultados das consultas não foram nulos, o que foi detectado é que não tinham relação com o assunto procurado. Ou eram livros ou sites genéricos sobre o tema, ou guias de implantação, ou programação em ABAP/4.

O mais próximo à Recursos Humanos que chegamos, via INTERNET, foram sites relacionados à oportunidades de carreiras e empregos. Não havia nada específico sobre impactos psicológicos causados aos indivíduos.

Já pelos resultados do sistema ABI em CD-ROM, o mais próximo que chegamos foram artigos sobre a dificuldade de implantação (que tratavam do assunto de forma genérica, retratando os custos envolvidos com consultorias e infra-estrutura) e os relacionados aos módulo de recursos humanos do SAP.

Os contatos feitos pela Professora Maria José Tonelli, também não tiveram um resultado mais animador.

O que realizamos então foi um levantamento bibliográfico específico para cada ponto levantado em nossa pesquisa. Na falta de um material genérico que tratasse sobre o assunto SAP e impactos psicossociais causados, levantamos bibliografias de apoio para cada tema (que serão explorados no próximo capítulo), como por exemplo, dificuldade do ensino e da aprendizagem. Foi este material de apoio que serviu como referência para esta pesquisa.

2. Falas espontâneas do ambiente que a pesquisadora vivenciou:

Os pontos principais observados nas falas são:

1. temor de perder o emprego (principalmente por parte dos envolvidos com as tecnologias antigas);
2. a dificuldade individual de ensino e de aprendizagem;
3. a mudança de cultura necessária para uma boa adaptação às novas tecnologias;
4. a questão da confiança na “segurança do sistema”;
5. dificuldade de mudar (a questão da emoção);

6. a questão que a tecnologia requer tempo (projetos, cultura, aprendizado, aprovação).

Relatos do diário de campo:

Os relatos foram feitos dia-a-dia e o levantamento teve como day start dia 03/09/97, terminando em 15/05/98. Eles dizem respeito aos acontecimentos vividos e presenciados pela pesquisadora em seu ambiente de trabalho.

Este ambiente pode ser descrito como a área do Centro de Informação do escritório central da empresa. Ela abriga três sub-áreas: suporte a microinformática (Help Desk – atendimento às questões de software), com 4 homens e 1 mulher; desenvolvimento de aplicativos (esta também responsável pela manutenção dos sistema antigo), com 7 homens e 1 mulher (a pesquisadora) e operações (atendimento às questões de hardware), com 4 homens.

Dentro da área de Informática da Corporativa, ainda existe o centro de Tecnologia (separado do Centro de Informações até mesmo fisicamente – 11 andares de diferença).

Em termos de tecnologia, foi realizado até o mês de abril de 1998, a implantação de uma rede local (LAN) e uma outra rede de maior abrangência (para o grupo todo). As máquinas tiveram sua capacidade aumentada (a menor estação é 486) e software recente instalado (hoje o padrão da empresa é Windows NT Workstation 4.0 e Microsoft Office 98).

Toda esta preparação é pré-requisito para a implantação do SAP e esta situação foi a maior fonte de dados para a análise realizada.

Os dados coletados no dia-a-dia já foram apresentados no Relatório Parcial. Nesta etapa, as informações apareceram sobre a forma de mini-capítulos, onde serão analisados por assunto.

Análise do material levantado:

Dividiremos a análise do material em mini-capítulos, a fim de facilitar sua interpretação. Os tópicos principais destes capítulos serão descritos a seguir:

1. Temor da perda do emprego
2. A dificuldade do ensino e da aprendizagem
3. A mudança da cultura necessária para uma boa adaptação às novas tecnologias
4. A questão da “confiança” na segurança do sistema
5. A resistência às mudanças
6. As exigências de uma tecnologia
7. A não-existência do domínio total da tecnologia, mesmo por parte dos técnicos
8. A questão da inquietação causada pelo estado de espera
9. A questão da necessidade de tecnologia
10. A preocupação com o não-errar

Ao final de cada capítulo será realizada junto aos dados levantados, uma breve análise do material.

1. O temor da perda do emprego:

A) 04/09/97

Mail passado a todos os participantes do grupo de Informática da Corporativa.

From: Analista

Sent: Terça-Feira, 2 de setembro de 1997 16:37

To: Informatica Corp

Subject: O risco de virar um profissional obsoleto – Informática Exame

Revista Informática Exame

Setembro/1997

Por Fernando B. Ximenex

O risco de virar um profissional obsoleto

O domínio da tecnologia já não basta. É preciso conhecer a nova linguagem dos negócios

COSTUMA ACONTECER NO INÍCIO da idade adulta. Parece um dia comum. Mas, dessa vez, o homem pára de manhã diante do espelho, olha-se nos olhos, e se pergunta, perplexo: "Será que me caso, ou compro uma bicicleta?"

Fazer escolhas é sempre difícil, na vida pessoal e na profissional. Em particular, o mundo empresarial nos coloca a cada dia diante de opções e dilemas desafiadores. Se você está pensando em NT versus Unix, Explorer versus Netscape, VB versus Delphi, esqueça. Não é disso que estamos falando. Existem coisas mais importantes.

Houve tempo em que construíamos ou implantávamos sistemas como quem seguia um destino. Ninguém ousaria contestar a necessidade de um sistema de contabilidade, folha de pagamento, fluxo de caixa. Se classificarmos os processos de uma empresa em quatro níveis - compulsórios, suporte, negócio e diferenciação -, as duas primeiras décadas da informática se concentraram na criação de sistemas compulsórios (para atender a exigências governamentais) e de suporte (para apoiar a administração). Nada mais lógico, portanto, que a informática estivesse subordinada à área financeira.

Hoje, com o mainframe na idade adulta e o PC na maturidade, a questão é outra. Quem ainda não "resolveu" os sistemas compulsórios e de suporte corre sério risco. Pois o mundo inteiro já percebeu que isso não dá vantagem competitiva. Pelo contrário. Quem ainda está enredado em fazer a contabilidade fechar na data, ou em produzir relatórios financeiros básicos, empata capital em processos dos quais não se pode mais extrair valor.

O que resta? Resta o mundo nervoso e fascinante dos processos de negócio (aqueles com os quais a empresa ganha dinheiro) e de diferenciação (que a fazem destacar-se da concorrência). E, nesse caso, nem sempre um sistema será a melhor solução.

O que teria mais valor para a empresa - o que aumentaria o seu valor de mercado? Construir um data warehouse comercial, abrir uma nova filial, mudar a embalagem de um produto ou terceirizar a distribuição? Casar, ou comprar uma bicicleta?

Para poder participar desse jogo, os profissionais de informática precisam entender que suas soluções se tornaram opcionais. Elas só se justificarão caso produzam, para a empresa, resultados superiores às

soluções concorrentes. Na hora de justificar um projeto, alegar vantagem competitiva não ajuda - a mística terminou. Quem não conseguir explicar que um novo sistema remunerará decentemente o capital empregado terá dificuldades para aprovar o projeto.

Técnicas como o custeio baseado em atividades estão abrindo a caixa-preta da tecnologia, revelando o custo real desse insumo para produtos e serviços da empresa. Métodos como o valor econômico agregado permitem comparar objetivamente investimentos distintos. Benchmarkings mundiais colocam diante dos executivos os padrões de excelência do mercado globalizado.

Portanto, ao profissional que quiser se destacar na empresa - e não ficar restrito a uma carreira exclusivamente técnica que poderá se perder caso atrele o seu futuro a uma tecnologia "errada" - a única recomendação possível é: aprenda a nova linguagem dos negócios. Não, não faz sentido esquecer o domínio da tecnologia. Mas ele só não basta.

Em outras palavras: cultive seu charme. Todo cuidado é pouco com a bicicleta.

Breve comentário sobre o material levantado:

O texto, reflete a preocupação com a questão da necessidade de estar atualizado para crescer no emprego e ser bem sucedido.

Não basta somente dominar uma tecnologia. É preciso entender o conceito que está por detrás dela, a sua essência.

As qualificações para um bom desempenho, não são mais as mesmas. Não basta ser técnico, realizador de melhorias em sistemas de Informática compulsórios ou de suporte. Estes sistemas não são mais um diferencial para empresa e não trazem à ela vantagem competitiva. Hoje as empresas buscam aquilo que lhe traga maior valor, como a abertura de uma nova filial, ou um pacote de gestão integrada como é o SAP.

É preciso estar integrado às novas realidades e saber acompanhar as mudanças. Os que souberem aproveitar o máximo possível de cada situação e estar preparado para o futuro terão sempre um trabalho a cumprir.

As pessoas na empresa estão conscientes ditos, mas como a maior parte delas já têm muito tempo de casa e a situação no mercado de trabalho brasileiro não é das melhores (alta taxa de desemprego), o emprego e a remuneração que ele proporciona é uma segurança. Fica evidente a preocupação com o aumento da qualificação para manutenção desta segurança.

2. A dificuldade do ensino e da aprendizagem

A) 03/09/97

“Isto é problema de Informática. Fale com o CPD e resolva..”

Frase típica dos usuários. Em uma apresentação onde se utilizou o micro computador e aonde estavam presentes funcionários de Informática, ela foi dita várias vezes. Em qualquer erro, ela era pronunciada.

“Não existem trocas de experiências. Um solução não é compartilhada. Estamos tendo retrabalho na empresa o que custa muito.”

A experiência de trabalho de uma equipe em uma unidade não é difundida para as demais.

B) 04/09/97

“Ficamos horas tentando resolver o problema dele. Trocamos a senha, contactamos o responsável pela rede. Falamos um tempão no telefone. O Analista subiu lá e viu o cabo da rede largado em cima da mesa. Saiu de lá e veio correndo rir com os colegas. Nunca daria certo....”

Dificuldades primárias de usuários, com relação às novas tecnologias, servem de motivo para gozação dos analistas de Informática.

“Poxa, ela ficou a manhã inteira lá, só para instalar um mouse... E o pior, ela não sabe o que é uma porta serial!!!! (Risos)...O contrato de experiência dela venceu e não a dispensaram porque?”

Falhas técnicas frequentes de um analista de suporte servem como desmotivação para os demais colegas.

“Estou de saco cheio Parece que só eu que trabalho por aqui !!!Não estou aguentando, ainda mais querem pegar no meu pé !!!”

Uma das analistas da área de suporte desabafa. Está cansada de ver a colega não ajudar e não ser eficiente o suficiente.

A falta de conhecimento irrita os colegas de trabalho. Não existe muita paciência: o ensino e o aprendizado precisam ser rápidos. Erros não são facilmente tolerados.

C) 05/09/97

Comentário sobre um notebook de uma pessoa da área de Informática, que está com problemas de modem a pelo menos um mês.

“Estou vendo que vocês não sabem nada. Não conseguem resolver. Não sabem nada de Informática.”

Surgimento de críticas dentro da própria área.

Comentário do suporte.

“Não é nossa função dar curso para o usuário. Ele tem que se virar, estudar por si próprio. Curso é coisa de RH, de treinamento. Senão vamos ficar loucos aqui.”

“Suportes desnecessários são dados ao diretor. E são coisas que ele mesmo sabe resolver. Ou até que a secretária dele sabe fazer. Ela não acreditou quando ele pediu para gente subir, só pra resolver um problema simples.”

A dificuldade em ensinar é grande. E a dos usuários em aprender também é.

Comentário do pessoal de suporte e operações.

“O pessoal de tecnologia é endeusado. Eles não fazem nada, nem pesquisas, nem nada. E também não querem atender os usuários. Eles estão numa estratosfera maior. São cabeças que não devem ser ativadas pela gente. Problemas comuns devem ser resolvidos por nós e não por eles.”

Rixas e críticas com relação ao trabalho de um dos grupos.

Breve comentário sobre o material levantado:

A velocidade com que surgem novas tecnologias é alta e por decorrência, há a necessidade de que a adaptação das pessoas à elas seja rápida e eficiente.

Problemas, no entanto podem surgir. Exige-se cada vez mais que o aprendizado seja rápido, tanto por parte dos técnicos quanto dos usuários e não se tolera o erro.

O erro, pelo não-domínio de uma tecnologia, pode caracterizar uma pessoa como desqualificada para as exigências atuais, de um mundo globalizado e cada vez mais sofisticado.

Há ainda uma dificuldade de ensinar, por parte dos que dominam a tecnologia, uma vez que para eles, a interação com a tecnologia é quase que “natural”. Se colocar no lugar do outro (que não domina) é uma tarefa árdua, senão impossível.

Muitas vezes, se percebeu durante o relato do diário, que acontecia ainda a dificuldade de aprendizagem por parte dos usuários. Era comum, usuários optarem por uma posição cômoda de simplesmente se negar a aprender, por considerar que tecnologia é assunto estritamente técnico. Algumas pessoas da organização, não percebiam que o domínio de tecnologias modernas passou a ser pré-requisito para manutenção e/ou obtenção de um emprego.

3. A mudança da cultura necessária para uma boa adaptação às novas tecnologias

A) 05/09/97

Comentário do gerente da área.

“Estou de mãos atadas. Sei que o trabalho que o analista X fez é muito importante, que reduziu custos, mas está atrelado ao sistema antigo. Se eu o elogiar, vou estar reforçando o antigo. Quero que ele parta para o novo.”

A luta contra o antigo é explícita. É difícil saber como agir perante o sucesso daquilo que é considerado o inimigo.

B) 17/09/97

Analista 2: “Porque não divulgamos esta idéia e chamamos o pessoal da outra unidades de SP para o workshop?”

Existe uma preocupação com a troca de conhecimentos, que até o momento ou inexistente ou é feita em escala muito pequena.

C) 01/10/97

“Temos que abrir o leque para que utilizemos tecnologia pra tudo.”

Tecnologia e sua correta utilização é a palavra de lei para quem vive na atual realidade.

“Nós não precisamos inventar nada. Ela (tecnologia) está aí.”

É preciso evitar o retrabalho. A tecnologia existe para isto.

“Não precisamos dar sobrevida desnecessária ao MUMPS.”

Não se pode “ter um envolvimento íntimo com um sistema. É preciso estar preparado para mudanças e aceitá-las com facilidade.”

D)07/10/97

Texto que circulou na área de Informática: Cuidado com a fossilização:

Autor: Luiz Almeida Marins Filho, P h. D.

Material desenvolvido para a Melhoramentos – empresa de higiênicos.

Parte da leitura do programa de desenvolvimento pessoal– número 10.

Estamos vivendo a era das maiores transformações na história do homem na terra. A aceleração da história é um fato incrivelmente perigosos para todos nós. Ou acompanhamos os novos tempos, nos abrimos para a modernidade, ou ficaremos fossilizados, “obsoletos” em muito pouco tempo. Vejo pessoas dizendo:

- No meu tempo o mundo era diferente.... A grande pergunta é: “ Quando é o seu tempo?” Em que ano você decidiu-se morto que agora acha que este não é mais o seu tempo? Eis um grande perigo! Morrer, sem dar-se conta de estar morto!

E quantas pessoas estão literalmente mortas! Como está você? Você é uma pessoa viva, que “curte” a vida, seus amigos, sua família, seu emprego?

Ou é uma pessoa que é contra o presente, contra a modernidade, amarga com a vida, com seus amigos, com sua família?

É preciso estar vivo, acompanhado os tempos, o progresso tecnológico, as novidades. É preciso incorporar-se a este mundo do computador, do fax, do satélite, da rapidez dos processos de decisão, da competição acirrada, do “marketing de guerra”.

Viver hoje é um desafio. Um desafio que temos que aceitar e mais do que aceitar, gostar enfrentar e vencer. Não se deixe dominar pela nostalgia, pelo pessimismo, pela apatia. Aceite a mudança, viva a mudança, mude!

Estar vivo, no mundo de hoje, é um privilégio.

É a era mais rica da história da humanidade!

Desperte dentro de você uma nova pessoa. Enfrente os novos desafios com entusiasmos e bom humor. Irradie otimismo e confiança. Não se deixe fossilizar.

O texto enfatiza a questão da importância da abertura para novas tecnologias, para as mudanças.

Breve comentário sobre o material levantado:

As mudanças são frequentes na vida das pessoas, principalmente num contexto de mundo globalizado. O próprio ambiente onde o indivíduo vive, está em constante mutação.

As organizações se reestruturam a fim de se tornarem mais flexíveis e mais ágeis para atender as novas necessidades do mercado.

Muitas empresas “marcadas” por seu jeito tradicional de agir, percebem a necessidade de mudar para sobreviver. A luta contra o antigo é explícita.

Neste contexto, investem em tecnologia e na sua correta utilização para estarem aptas a competirem. Não se admite o retrabalho. E para aquelas pessoas que viveram uma realidade diferente desta, é necessária uma adaptação à estas novas variáveis.

No caso da empresa analisada, os técnicos têm em média de 10 a 15 anos de casa. Eles criaram os sistemas que hoje estão ultrapassados, mas que mantém a empresa e sofrem ao admitir que é necessária a sua troca.

O velho é um assunto tão complicado, que mesmo as pessoas novas na organização, que vieram para implantar outras tecnologias ficam sem saber como agir perante eficiências do velho. Muitas vezes estas eficiências são tratadas com desprezo.

A justificativa para tal é a de que elogiar o velho, significa influenciar na permanência deste. Muitos acreditam que o total desprezo do que não é novo, leva a um mais rápido “acultramento” com o novo.

te uma preocupação com a troca de conhecimentos, que até o momento ou inexistente ou é feita em escala muito pequena.

4. A questão da “confiança” na segurança do sistema

A)05/09/97

Dúvida do analista de suporte.

“Não sei se podemos instalar este micro na rede. Ele tem modem. Não sei ao certo qual a política da empresa com relação à micros com modem. Eles podem ultrapassar a segurança da rede e permitir que um hacker aja, ou que informações estejam disponíveis.”

A questão da segurança é uma preocupação grande, senão a primeira, de quem trabalha com novas tecnologias.

Comentário do chefe de suporte.

“Os usuários não confiam em informática. Querem assinatura eletrônica, mas não vão entender o que é criptografia. Precisam sempre de algo físico para confiarem. Alguma caneta que escreva na tela, sabe. Alguma coisa, nem que seja um disquete com um arquivo texto dentro, que eles tenham que inserir na hora de mandar ou receber um arquivo protegido.”

A segurança ainda é muito questionada pelos usuários. É difícil fazer com que eles se aculturem às novas tecnologias.

B)17/09/97

Coordenadora: “Os usuários não confiam na assinatura eletrônica. O disquete físico existirá para dar segurança ao usuário.”

Novamente, um exemplo da insegurança do usuário com relação ao sistema. E o pessoal da área de Informática precisa saber lidar com esta insegurança, tentando arranjar meios de dribá-la (a questão do disquete é uma prova disto).

Breve comentário sobre o material levantado:

A quantidade de informações que transitam nos sistemas aumenta a cada dia e o grau de importância delas é indiscutível. Hoje, transações financeiras são realizadas nas redes de comunicação, compras acontecem via INTERNET, números de cartões de crédito e outras informações pessoais navegam pelas tecnologias.

Os volumes são altos e a questão da segurança é uma preocupação grande, senão a primeira, de quem trabalha oferecendo serviços com estas novas tecnologias.

É fato que ainda ocorrem alguns casos de falhas de segurança. Casos de hackers que furam barreiras “impenetráveis”, de cartões de crédito que são clonados e contas bancárias violadas, são noticiadas pela imprensa. Mas muitos são os esforços para se aumentar a segurança e pode-se dizer que o risco de usar este meio para negociar é menor do que o presente na violência das ruas.

Mas na empresa analisada ainda falta uma adaptação dos usuários aos benefícios das novas tecnologias e a segurança ainda é muito questionada. Muitas vezes, a informação eletrônica não visível é recebida com insegurança e o que se percebe é que os técnicos precisam saber lidar com isto, tentando arranjar meios de dribá-la.

5. A resistência às mudanças

A) 03/09/97

“A empresa deu prejuízo. Ouvi dizer que talvez o pacote não saia. Foi dito aos conselheiros que não era momento de gasto.”

“Boatos” que a empresa está mal de caixa – dúvida sobre a compra do pacote SAP

B) 04/09/97

Comentário sobre um dos analistas chefes na área.

“É muito difícil ter que apontar as falhas do nosso trabalho para conseguir trocar de sistema. Estamos criticando algo que fizemos, fruto do nosso trabalho e suor. Noites mal dormidas ou não dormidas, dias de luta. Não é fácil.

Mas temos que fazê-lo, pois só assim conseguiremos mudar para o novo.”

Existe ainda uma luta interna, individual para negar o antigo. Existe a idéia de que o novo só vem quando se mata o antigo.

C) 08/09/97

Mail enviado aos membros da Informática Corporativa

De: Analista

Enviado: Segunda-feira, 8 de setembro de 1997 14:51

Para: Informática Corp

Assunto: Acho que eu já vi esse filme

A FÁBULA DOS PORCOS ASSADOS

Uma das possíveis variáveis de uma velha história sobre a origem do assado é esta. Certa vez aconteceu um incêndio num bosque onde se encontravam alguns porcos. Estes foram assados pelo incêndio. Os homens acostumados a comer carne crua, experimentaram e acharam

delicioso. Logo, toda vez que queriam comer porcos assados, incendiavam um bosque... até descobrirem um novo método.

Mas o que eu quero contar é o que aconteceu quando tentaram mudar o Sistema para implantar um novo. Fazia tempo que algumas coisas não iam bem: às vezes os animais ficavam queimados ou parcialmente crus; outras, de tal maneira queimados, que era impossível utiliza-los. Como era um procedimento montado em grande escala, preocupava muito a todos, porque, se o Sistema falhava, as perdas ocasionadas eram igualmente grandes. Milhões eram os que se alimentavam de carne assada e também muitos milhões eram os que tinham ocupação nesta tarefa. Portanto, o Sistema simplesmente não devia falhar. Mas, curiosamente, à medida que se fazia em maiores escalas, mais parecia falhar e maiores perdas pareciam causar.

Em razão das deficiências, aumentavam as queixas. Já era um clamor geral a necessidade de reformar profundamente o Sistema. Tanto assim que, todos os anos, realizavam-se os congressos, os seminários, as conferências e as jornadas. E assim sempre.

As causas do fracasso do Sistema, segundo especialistas, deviam-se atribuir ou à indisciplina dos porcos que não permaneciam onde deviam, ou à inconstante natureza do fogo tão difícil de controlar, às árvores excessivamente verdes, ou à umidade da terra, ou ao serviço de informações Meteorológicas que não acertava o lugar, o momento e a quantidade de chuvas, ou ...

As causas eram - como se vê - difíceis de determinar porque, na verdade, o Sistema para assar porcos era muito complexo. Fora montada uma grande estrutura; uma grande maquinaria com inúmeras variáveis fora institucionalizada. Havia indivíduos dedicados a acender; os incendiadores que, ao mesmo tempo, eram especialistas de setores (incendiadores da Zona Norte, da Zona Oeste, etc, incendiador noturno, diurno com especialização matutina e vespertina, incendiador de verão, de inverno com disputas jurídicas sobre o outono e a primavera). Havia especialistas em ventos e anemotécnicos. Havia um Diretor Geral de Assamento e alimentação assada, um Diretor de Técnicas Ígneas (com seu Conselho Geral de Assessores), um Administrador Geral de Floresta Incendiável, uma comissão Nacional de Treinamento Profissional em Porcologia, um Instituto Superior de Cultura e Técnicas Alimentícias (ISCUTA) e o BODRIO (Boreal Orientador de Reformas Ígneo-operativas).

O BODRIO era tão grande, que tinha inspetor de reformas para cada 7.000 porcos aproximadamente. E era precisamente o BODRIO que propiciava anualmente os congressos, os seminários, as conferências e as jornadas. Mas isto só parecia servir para incrementar o BODRIO em burocracia.

Tinha se projetado e encontrava-se em pleno crescimento a formação de novos bosques e selvas, seguindo as últimas técnicas (em regiões escolhidas segundo determinada orientação, onde os ventos não sopravam mais que 3 horas seguidas, onde era reduzida a porcentagem da umidade).

Havia milhões de pessoas trabalhando na preparação dos bosques que logo teriam que ser incendiados. Havia especialistas na Europa e nos Estados Unidos, estudando a importação das melhores madeiras, árvores, sementes, de melhores e mais potentes fogos, estudando idéias operativas (por exemplo, como fazer buracos para que neles caíssem os porcos). Havia também grandes instalações para manter os porcos antes do incêndio, mecanismos para deixa-los sair no momento oportuno, técnicas em sua alimentação, etc.

Havia construções de estábulos para porcos. Professores formadores de especialistas na construção de estábulos para porcos. Universidades que preparavam os professores formadores de especialistas na construção de estábulos para porcos. Investigadores que forneciam o fruto do seu trabalho às Universidades que preparavam os Professores formadores dos especialistas na construção de estábulos para porcos, etc.

As soluções que os congressos sugeriam eram, por exemplo, aplicar triangularmente o fogo após a V a - 1 pela velocidade do vento Sul, soltar os porcos 15 minutos antes que o fogo-promédio da floresta alcançasse 47°, outros diziam que era necessário pôr grandes ventiladores que serviriam para orientar a direção do fogo e assim por diante. E não é preciso falar que poucos especialistas estavam de acordo entre si e que cada um tinha investigações e dados para provar suas afirmações.

Um dia, um incendiador categoria SO/DMNCH (isto é, um incendiador de bosques especialista sudoeste, diurno, matutino, com licenciatura em verão chuvoso) chamado João Sentido Comum, falou que o problema era muito fácil de resolver. Tudo consistia, segundo ele, primeiramente em matar o porco escolhido, limpando e cortando adequadamente o animal e colocando-o posteriormente numa jaula metálica ou armação sobre umas brasas, até que o calor, não as chamas, o assasse ao ponto.

Ciente, o Diretor Geral de Assamento mandou chama-lo e perguntou que coisas esquisitas andava falando por ali e, depois de ouvi-lo, disse-lhe:

- O que o senhor fala está bem, mas somente na teoria. Não vai dar certo na prática. Pior ainda, é impraticável. Vamos ver o que o senhor faria com os anemotécnicos, no caso de se adaptar o que sugere?

- Não sei, respondeu João.

- Onde vai por os acendedores das diversas especialidades?

- Não sei.

- E os especialistas em sementes, em madeira? E os desenhistas de estábulos de 7 andares, com suas máquinas limpadoras e perfumadoras automáticas?

- Não sei.

- E os indivíduos que foram ao estrangeiro para se especializar durante anos e cuja formação custou tanto ao país? Vou pô-los para limpar porquinhos?

- Não sei.

- O senhor percebe agora que a solução não é a de que nós todos necessitamos? O senhor acredita que se tudo fosse tão simples, os nossos especialistas não teriam achado a solução antes? Veja só! Que autores falam isso? Que autoridade pode avaliar sua sugestão? O senhor, por certo, imagina que eu não possa dizer aos Engenheiros em anemotécnica que é questão de por brasinha sem chamas! O que eu faço com os bosques já preparados ao ponto de serem queimados, que somente possuem madeira apta para o fogo-em-conjunto, cujas árvores não produzem frutos, cuja falta de folhas faz com que não prestem para dar sombra? O que faço? Diga-me.

- Não sei.

- O que faço com a Comissão Redatora de Programas Assados, com seus Departamentos de Classificação e Seleção de Porcos, com a Arquitetura Funcional de Estábulos, estatística, população, etc.?

- Não sei.

- Diga-me: o Engenheiro em Porcopirotecnia, o Sr. J.C. da Figuração, não é uma extraordinária personalidade científica?

- *Sim, parece que sim.*
- *Bem, o simples fato de possuir valiosos e extraordinários engenheiros em Porcotecnia indica que o Sistema é bom. E que faço com indivíduos tão valiosos?*
- *Não sei.*
- *Viu? O senhor realmente tem que trazer solução para certos problemas, por exemplo, como fazer melhores anemotécnicos, como conseguir mais rapidamente acendedores de Oeste (que é a nossa maior dificuldade), como fazer estábulos de 8 andares ou mais, em lugar de somente 7, como até agora. Tem que melhorar o que temos e não muda-lo. Traga-me uma proposta para que nossos bolsistas na Europa custem menos ou mostre-me como fazer uma boa revista para a análise profunda do problema da Reforma do Assamento. Isto é o de que precisamos. Isto é o de que o País necessita. Ao senhor, falta-lhe sensatez, Sentido Comum! Diga-me, por exemplo, o que faço com o meu bom amigo (e parente), o Presidente da Comissão para o Estudo de Aproveitamento Integral dos Resíduos dos Ex-bosques?*
- *Realmente estou perplexo, falou João.*
- *Bem, agora que conhece bem o problema, não diga por aí que o senhor conserta tudo. Agora, o senhor vê que o problema é mais sério e não tão simples como o senhor imaginava. Tanto os de baixo como os de fora dizem: "Eu conserto tudo". Mas tem de estar dentro para conhecer os problemas e saber as dificuldades. Agora, entre nós, recomendo-lhe que não insista com sua idéia, porque isso poderia trazer problemas para o senhor no seu cargo. Não por mim! Eu falo pelo seu próprio bem, porque eu o compreendo, ou entendo o seu posicionamento, mas o senhor sabe que pode encontrar outro superior menos compreensivo. O senhor sabe como são, às vezes, não é?*

João Sentido Comum, coitado, não falou um "A". Sem despedir-se, meio assustado e meio atordoado com a sensação de estar caminhando de cabeça para baixo, saiu e nunca mais ninguém o viu. Não se sabe para onde foi. Por isso é que falam que, nestas tarefas de reforma e de melhoria do Sistema, falta o Sentido Comum.

Artigo originalmente publicado em "Juicio a La Escuela Cirigliano. Forcade TIIIch Editorial Humanitas Buenos Aires, 1976"

Crítica repassada aos membros da equipe de Informática, onde se mostra a preocupação de uma troca grande no sistema. Existe muito mais por trás disto, reduzir o processo influi no corte de muitas pessoas.

D) 17/12/97

“Assim como existe o SAP, novas tecnologias irão surgir. E existe uma pressão cada vez maior para trocar o velho pelo novo .As pessoas precisam entender que não é tão fácil assim. É preciso fazer funcionar melhor que o antigo. Não basta vender o novo – tai o porquê de é tão difícil escolher.”

Nesta fala a dificuldade da mudança e a preocupação com a eficiência são ressaltadas.

Breve comentário sobre o material levantado:

O ser humano é resistente às mudanças. O novo pode significar uma ameaça ao que já está consolidado e sedimentado.

Dentro da empresa analisada, percebeu-se uma preocupação muito grande por parte dos técnicos com a troca do sistema operacional. Entendeu-se que a mudança poderia levar a um corte no número de pessoas da área de Informática.

Houve até mesmo um movimento contra o SAP. Surgiram “boatos” que a empresa está mal de caixa, o que levaria a uma dúvida sobre a compra ou não do pacote SAP. Isto tudo porque há uma idéia de que o novo só vem quando se mata o antigo.

6. As exigências ocasionadas por novas tecnologias

A) 08/09/97

Mail enviado pelo Gerente Geral de Informática para os membros da Informática da empresa:

From: Gerente Geral de Informática
Sent: Monday, September 8, 1997 5:13 PM
To: Informatica Celucat; Informatica Corp
Subject: Premiação do Grupo de Informática

O jornal Computerworld, a mais conceituada publicação especializada em informática no Brasil, escolheu a empresa como a melhor empresa usuária no setor de Papel e Celulose.

Segundo a Computerworld, isso deveu-se aos investimentos e uso criativo e inovador da tecnologia de informática em suas atividades.

Causou impacto o cuidado e a visão com que estamos planejando o nosso futuro, mesmo que isso tenha significado uma maior lentidão na tomada de decisões.

Parabéns a todos

Gerente Geral de Informática

Comentário do gerente de Informática da Corporativa:

“Temos um super parque tecnológico, mas não o utilizamos bem. Existem Pentium's que são utilizados só para emular terminal. Existem secretárias que têm multimídia para ficarem ouvindo músicas durante dia. E o mais difícil é que não temos controle sobre isto. A politicagem aqui é muito forte ainda. “

Mesmo numa empresa conceituada como de alto desenvolvimento tecnológico (em termos de informática), existem falhas e pontos a serem trabalhados. Todo este investimento não está sendo 100% utilizado.

B) 25/09/97

Aviso colado na parede do Help Desk, por um de seus analistas:

“Os computadores estão aqui para resolverem os nossos problemas.”

(que antes não existiam)

Visão crítica de quem trabalha com informática e vive de computadores (e seus consequentes problemas).

C) 29/09/97

Comentário de um analista:

“É duro mudar o conceito de como trabalhar com a tecnologia, depois de anos com um mesmo raciocínio.”

Dificuldade de adaptação à novas tecnologia, uma vez que estas exigem raciocínio diferente do que era exercitado.

D) 30/09/97

Comentário do Gerente de RH de uma outra unidade, que estava em reunião em São Paulo:

“Estas parafernálias de Informática exigem cada vez mais da gente.”

Exigência que provém das tecnologias modernas.

E) 17/12/97

“Assim como existe o SAP, novas tecnologias irão surgir. E existe uma pressão cada vez maior para trocar o velho pelo novo. As pessoas precisam entender que não é tão fácil assim. É preciso fazer funcionar melhor que o antigo. Não basta vender o novo – tá o porquê de é tão difícil escolher.”

Nesta fala a dificuldade da mudança e a preocupação com a eficiência são ressaltadas.

Breve comentário sobre o material levantado:

Toda a implantação de uma nova tecnologia demanda recursos e um período de adaptação. Isto porque ela traz consigo dúvidas e incertezas que estão ligadas ao novo.

O que se percebe é que esta demanda originada não é tão fácil de ser trabalhada. Muitas vezes se exige um procedimento diferente do exercitado antes e um simples treinamento não supre todas as necessidades. Há casos onde é necessário esperar que se aprenda na prática; há outros onde é necessário ajuda de técnicos como orientadores.

7. A não-existência do domínio total da tecnologia, mesmo por parte dos técnicos

A) 05/09/97

Um aparelho multifuncional (fax, impressora, copiadora) da Empresa C foi deixado para teste na Corporativa. O pessoal de vendas da C veio então saber dos resultados, se o aparelho atendia ou não as nossas expectativas e necessidades.

O analista responsável pelos testes, então diz:

“Vocês tinham me dito que este aparelho servia para Windows NT. Não é verdade, tive que achar um driver compatível para poder utilizá-lo para imprimir. Aqui compraram um aparelho deste tipo, mas só para mandar fax. O pessoal não sabia que ele era multifuncional.”

E o vendedor chefe então diz:

“Nossa eu não sabia. Quando eu voltar para empresa, vou comunicar isto ao meu superior. Precisamos saber o que estamos oferecendo aos clientes. Foi muito bom ter vindo aqui, aprendi muito. Muito obrigado pela sua informação, é muito bom falar com gente que entende.”

Ou seja, mais uma prova que é muito difícil se conhecer tudo das novas tecnologias. Mesmo quem trabalha só com determinada tecnologia tem dificuldades de conhecer as limitações envolvidas.

Comentário sobre o mesmo analista que descobriu a falha na impressora (citado acima).

“Ele não sabe muito de Office. Não sabia colar um gráfico do Excel no Power Point. Para ele tudo é no registry. Acho que ele está viciado nisso.”

Acontecem falhas. Ao mesmo tempo que se acerta, se erra também. É muito difícil a aceitação dos erros, que sempre aparecem mais que os acertos.

A questão do “estar viciado” aparece. É o fato de estar “bitolado”, sem visão ampla das coisas. E esta amplitude, no caso de novas tecnologias é quase impossível.

B) 17/09/97

Afirmações feitas pelos componentes da área de Informática, durante o Workshop sobre Exchange (correio eletrônico) desenvolvido e ministrado pela Coordenadora da área de Suporte:

Analista 1: “Não sei se você está sabendo, mas existe um problema de incompatibilidade de versões. A auto assinatura no Word Mail não funciona!!!!”

Coordenadora: “ Não, eu não estava sabendo. O que é, um bug? Se não der tempo da gente pesquisar e resolver o problema, eu não apresento este tópico.”

O domínio total da tecnologia não existe mesmo para os que mais conhecem Informática.

Analista 3: “Acho legal que vocês avisem ao usuário que, mensagens com cópia para o próprio autor não precisam mais serem feitas. Isto se fazia no sistema antigo, no Exchange, não é necessário.”

Coordenadora: “Mas quem ainda não sabe disto?”

Analista 4 (envergonhado): “Ué, mas eu trabalho na área de Informática e não sabia disto.”

Todos: Risos

A falta de conhecimento existe mesmo entre os que trabalham e vivem de Informática.

Breve comentário sobre o material levantado:

A tecnologia se renova rapidamente, exigindo um rápido acompanhamento para seu efetivo manuseio. Porém, notamos que existe uma

dificuldade dos homens em se adaptar à esta velocidade. Muitas vezes, se faz um ajuste para que ocorra a interação – suprimindo as falhas e desconhecimentos.

O que se percebe é que as pessoas têm fé na tecnologia (acreditando fielmente), mas muitas vezes, esta fé não se confirma no manuseio do dia-a-dia. Clamam por tecnologia, mas nem sempre a utilizam da melhor forma possível.

8. A questão da inquietação causada pelo estado de espera

A) 05/09/97

Conversa entre analistas do Centro de Tecnologia e da área de Desenvolvimento.

“O serviço vai como sempre. Até sair o pacote estamos em estado de alerta, sem podermos fazer muitas coisas.”

Relato de insatisfação com o estado de espera. O namoro, até aprovação do pacote está demorando muito, o que permite que “reclamações” apareçam frequentemente.

B) 08/09/97

Comentário de um analista de 17 anos de casa, para a pesquisadora (a mais nova contratada até o momento, do grupo):

“Eu se fosse você, fazia as minhas malinhas e ia embora. Aqui as coisas não vão sair. Você não vai crescer. Você não estudou tanto para isto.”

Demonstração da insegurança causada pela indefinição da compra ou não do pacote.

C) 25/09/97

Desabafo de um analista do centro de tecnologia com outro colega:

Analista de Tecnologia: “Eu cansei de esperar. Não quero mais trabalhar com Informática. Sou engenheiro, acho que vou fazer outra coisa. São anos de espera, fazendo a mesma coisa.”

Pesquisadora: “Porque você não saiu antes?”

Analista de Tecnologia: “Porque gostava do meu trabalho. Gosto das pessoas, do ambiente de trabalho. Mas já deu a cota, não está dando mais.”

A longa espera para troca de sistemas, ocasiona um desgaste visível.

Breve comentário sobre o material levantado:

O processo de aprovação e compra do software SAP durou dois anos e meio na empresa analisada e no início foram envolvidos apenas técnicos da área de Informática.

Ao longo do processo, outras pessoas de outras áreas foram envolvidas. As decisões foram passando a níveis acima, até chegar ao Conselho de Administração.

Muita inquietação acompanhou este período. Somado a isto, iniciou-se uma reestruturação da empresa, o que acentuou o temor da perda do emprego.

A necessidade de mudança fez com que a empresa agisse e as pessoas que não acompanharem este processo estão fadadas ao desligamento.

9. A importância de se dominar novas tecnologias

A) 05/09/97

Mail passado a todos os participantes do grupo de Informática da Corporativa.

From: Analista

Sent: Terça-Feira, 2 de setembro de 1997 16:37

To: Informatica Corp

Subject: O risco de virar um profissional obsoleto – Informática Exame

Revista Informática Exame

Setembro/1997

Por Fernando B. Ximenex

O risco de virar um profissional obsoleto

O domínio da tecnologia já não basta. É preciso conhecer a nova linguagem dos negócios

COSTUMA ACONTECER NO INÍCIO da idade adulta. Parece um dia comum. Mas, dessa vez, o homem pára de manhã diante do espelho, olha-se nos olhos, e se pergunta, perplexo: "Será que me caso, ou compro uma bicicleta?"

Fazer escolhas é sempre difícil, na vida pessoal e na profissional. Em particular, o mundo empresarial nos coloca a cada dia diante de opções e dilemas desafiadores. Se você está pensando em NT versus Unix, Explorer versus Netscape, VB versus Delphi, esqueça. Não é disso que estamos falando. Existem coisas mais importantes.

Houve tempo em que construíamos ou implantávamos sistemas como quem seguia um destino. Ninguém ousaria contestar a necessidade de um sistema de contabilidade, folha de pagamento, fluxo de caixa. Se classificarmos os processos de uma empresa em quatro níveis - compulsórios, suporte, negócio e diferenciação -, as duas primeiras décadas da informática se concentraram na criação de sistemas compulsórios (para atender a exigências governamentais) e de suporte (para apoiar a administração). Nada mais lógico, portanto, que a informática estivesse subordinada à área financeira.

Hoje, com o mainframe na idade adulta e o PC na maturidade, a questão é outra. Quem ainda não "resolveu" os sistemas compulsórios e de suporte corre sério risco. Pois o mundo inteiro já percebeu que isso não dá vantagem competitiva. Pelo contrário. Quem ainda está enredado em fazer a contabilidade fechar na data, ou em produzir relatórios financeiros básicos, empata capital em processos dos quais não se pode mais extrair valor.

O que resta? Resta o mundo nervoso e fascinante dos processos de negócio (aqueles com os quais a empresa ganha dinheiro) e de diferenciação (que a fazem destacar-se da concorrência). E, nesse caso, nem sempre um sistema será a melhor solução.

O que teria mais valor para a empresa - o que aumentaria o seu valor de mercado? Construir um data warehouse comercial, abrir uma nova filial, mudar a embalagem de um produto ou terceirizar a distribuição? Casar, ou comprar uma bicicleta?

Para poder participar desse jogo, os profissionais de informática precisam entender que suas soluções se tornaram opcionais. Elas só se justificarão caso produzam, para a empresa, resultados superiores às

soluções concorrentes. Na hora de justificar um projeto, alegar vantagem competitiva não ajuda - a mística terminou. Quem não conseguir explicar que um novo sistema remunerará decentemente o capital empregado terá dificuldades para aprovar o projeto.

Técnicas como o custeio baseado em atividades estão abrindo a caixa-preta da tecnologia, revelando o custo real desse insumo para produtos e serviços da empresa. Métodos como o valor econômico agregado permitem comparar objetivamente investimentos distintos. Benchmarkings mundiais colocam diante dos executivos os padrões de excelência do mercado globalizado.

Portanto, ao profissional que quiser se destacar na empresa - e não ficar restrito a uma carreira exclusivamente técnica que poderá se perder caso atrele o seu futuro a uma tecnologia "errada" - a única recomendação possível é: aprenda a nova linguagem dos negócios. Não, não faz sentido esquecer o domínio da tecnologia. Mas ele só não basta.

Em outras palavras: cultive seu charme. Todo cuidado é pouco com a bicicleta.

Reflete a preocupação com a questão da necessidade de estar atualizado para crescer no emprego.

D) 01/10/97

Comentários feitos pelo Gerente, durante o workshop de reestruturação e redefinição de metas e estratégias da área.

“Existe tecnologia para ensinar o usuário a trabalhar. Devemos investir nisto”

A tecnologia dá apoio a própria tecnologia. Uma tecnologia (como CDs educativos) serve de base para educar o usuário, para fazê-lo adaptar-se a uma nova realidade.

E) 17/12/97

“Assim como existe o SAP, novas tecnologias irão surgir. E existe uma pressão cada vez maior para trocar o velho pelo novo .As pessoas precisam entender que não é tão fácil assim. É preciso fazer funcionar melhor que o antigo. Não basta vender o novo – tá o porquê de é tão difícil escolher.”

Nesta fala a dificuldade da mudança e a preocupação com a eficiência são ressaltadas.

E) 03/02/98

Artigo publicado na Internet, divulgado para a Informática Corp:

Computerworld, 26/01/98 GUIDELINE - Edição nº 241

Gestão Empresarial: Soluções Corporativas

A crise econômica mundial parece não afetar os negócios em gestão empresarial. Embalado pela projeção de crescer 40% este ano, o mercado local nunca esteve tão aquecido

Andréa Farias

Há cerca de três anos, as empresas brasileiras mal reconheciam a sigla ERP. Hoje, o cenário mudou. Enterprise Resource Planning é uma das tecnologias mais presentes no planejamento de companhias que investem em tecnologia da informação para obter respostas rápidas. Como reflexo, as empresas fornecedoras de pacotes de gestão empresarial e as consultorias que prestam serviços especializados passaram o ano de 1997 consolidando estratégias para atuar no mercado nacional.

Em meio à acirrada concorrência entre os grandes players internacionais - que desembarcaram no país com planos agressivos - e os fornecedores locais, o mercado de pacotes de gestão entra em 1998 com uma expectativa de um crescimento de 40%.

Mas a disputa ficou mais difícil. Não basta mais oferecer um sistema modulado e integrado para atrair novos clientes. Os aplicativos disponíveis rodam em ambiente multi-plataforma, com especial atenção à arquitetura cliente/servidor, e oferecem ferramentas para parametrizações mais rápidas, que prometem facilitar o árduo processo de implementação e reduzir o peso no bolso dos clientes.

Novas versões que estão desembarcando no país trazem ainda recursos de integração ao ambiente Web (desde acesso a e-mails até a Internet/Intranets) e ligação direta ao data warehouse, a partir de interfaces que permitem a integração com os bancos de dados relacionais dos principais fornecedores do mercado.

A explosão do segmento de ERP em território local vem contando com dois fortes aliados: a globalização, forçando a concorrência a implantar soluções que acelerem a realização dos negócios e garanta mais competitividade; e o chamado efeito bug do ano 2000, que tem obrigado uma série de empresas a substituir seus sistemas ao invés de realizar a conversão interna. Na outra ponta, as corporações usuárias estão descobrindo como podem ampliar as margens de negócios a partir da utilização dessas ferramentas.

A rapidez na busca e no retorno de informações estratégicas e o compartilhamento dos resultados são dois dos pontos mais questionados junto aos fornecedores. Até alguns anos atrás, costumava-se privilegiar módulos para as áreas administrativa e financeira. Hoje, as corporações passaram a considerar novas necessidades, como os processos de chão de fábrica.

Estudos recentes entre empresas norte-americanas promovidos pela Benchmarking Partners - representada no Brasil pela Symnetics - apontam como benefícios obtidos pelos software ERP a integração e orientação de processos, seguidas pela maior flexibilidade nos negócios. “Fatalmente elas são compelidas a modificar processos a partir da implementação do pacote”, explica Sam Wee, consultor da Benchmarking Partners, que esteve em São Paulo no final do ano passado, conhecendo a estrutura de algumas grandes empresas nacionais. Wee planeja montar uma pesquisa semelhante para identificar o perfil dos usuários latino-americanos em 1998, impressionado com o potencial da região.

Maré alta

Os fornecedores locais e estrangeiros afirmam em uníssono que o ano passado foi de grandes conquistas. E desenham um cenário otimista para 1998, prevendo que a maré de negócios ainda deve permanecer alta pelos próximos anos. “Os resultados foram além de qualquer delírio que eu pudesse ter há pouco mais de um ano”, reconhece Augusto Pinto, diretor Geral da subsidiária brasileira da SAP. Em novembro do ano passado, a empresa contabilizava US\$ 65 milhões de faturamento na operação local. “Estendemos nossa base de clientes de 40 para em torno de 100”, informa ele.

Mas a força das gigantes estrangeiras não tirou da disputa do mercado as empresas nacionais. “A concorrência internacional tem sido boa. Deixa o mercado aquecido e faz com que tenhamos de acordar mais cedo”, rebate Celso Valcanai, diretor de Operações Brasil da Datasul. A empresa, baseada em Santa Catarina, tem amplos projetos para o pacote Datasul EMS, extrapolando as fronteiras brasileiras, invertendo o caminho das gigantes do setor que desembarcaram no Brasil. Depois de criar versões em inglês e espanhol, a empresa pretende entrar no mercado norte-americano via parceria com distribuidoras daquele país.

Novos rumos

Vale usar todas as armas na caça a novos clientes em 1998. Duas vertentes de negócios são consideradas os principais pontos estratégicos: a verticalização e o middle market. Alguns segmentos são apontados como potenciais fonte de vendas, a exemplo de construção civil, telecomunicações, siderurgia, varejo, e finanças.

Para atingir áreas específicas, os fornecedores de ERP se cercam de ferramentas especializadas e da parceria com consultorias que tenham perfil focado. A proposta é oferecer uma solução casada de aplicativo e serviços, especialmente para nichos que necessitam de uma série de customizações e ainda não têm soluções disponíveis para atender as suas necessidades.

Ao perceber que nem só de grandes empresas viverá o mercado, os fornecedores passaram a cobiçar o middle market. Faz sentido, as estimativas apontam para a existência de quatro mil médias empresas com potencial para investir em sistemas de gestão no Brasil. Vale lembrar que o perfil deste tipo de corporação no país é bem mais abrangente que no exterior, situado na faixa de até US\$ 300 milhões de faturamento anual.

Em busca desse filão atrativo, os fornecedores atiram para todos os lados. Bundle com fornecedores de hardware, financiamentos e parcerias regionais de comercialização são algumas das estratégias utilizadas para manter a faixa de crescimento do ano passado, estimada em torno de 40%. O interior de São Paulo também tem sido visto como um mercado a ser explorado. Lá estão localizadas várias empresas de médio e grande porte.

Antes concentradas na carteira de clientes dos fornecedores nacionais de ERP, as médias empresas também foram estrategicamente incorporadas aos planos das concorrentes internacionais. A Baan, por exemplo, está lançando uma versão Windows com o objetivo de atender ao mercado dos pequenos, situados abaixo dos US\$ 100 milhões de faturamento. Peoplesoft, SAP Oracle e JD Edwards também têm estratégias comerciais para atuar nesse nicho.

Diferencial

Com o aumento das implementações de pacotes no país, as empresas prestadoras de serviços abocanharam grande parte das cifras gastas nesses investimentos. Alvo de pesadas críticas sobre o preço cobrado e a demora do processo de implantação de um sistema de gestão, as consultorias estão acenando com a queda nos custos (que, em média, chega a representar três vezes mais do que o preço de aquisição do software) e a redução do tempo de instalação, atualmente em torno de dois anos.

A justificativa para o alto custo de implementação, segundo as consultorias, é o estágio inicial dos projetos locais que, em conjunto com a escassez da mão-de-obra especializada, forçam os preços a disparar. Decididas a tomar providências, as principais empresas do mercado estão montando centros de treinamento destinados a capacitar novos profissionais.

O desenvolvimento de metodologias de parametrização é outro recurso encontrado para facilitar a instalação e reduzir o tempo gasto no processo de implementação. Por trás dessa estratégia, mais uma vez está o interesse nas médias empresas, que caracteristicamente não dispõem de recursos para investir num complexo sistema de gestão e querem, ao mesmo tempo, obter resultados com rapidez.

Entre as consultorias, a grande maioria atua na implantação do R/3, mais um reflexo da entrada agressiva da empresa alemã no país. Mas diversas delas já criam bases para atender a outros fornecedores. A Price Waterhouse, maior consultoria especializada em pacotes de gestão, que sempre atuou focada em grandes empresas, já direciona suas armas para o middle market, com projetos de desenvolver soluções quase prontas. As consultorias nacionais investem também em mão-de-obra de programação e desenvolvimento de linguagens para suprir um mercado paralelo de prestação de serviços que está se formando no segmento.

O artigo reflete o aumento da popularidade dos pacotes do tipo ERP e o aumento das vendas deste tipo de software.

Trata ainda da dificuldade de sua implantação e do alto custo das consultorias, custo este ocasionado principalmente pela falta de pessoal especializado.

Breve comentário sobre o material levantado:

Há um crescente aumento na utilização de tecnologias que facilitem o trabalho das pessoas, agilizando o fluxo das informações. E a efetiva utilização destas passa a ser pré-requisito para execução de um job.

Percebemos que há uma grande preocupação com “o estar atualizado” para ter qualificações necessárias a obtenção de trabalhos. É interessante notar ainda que a própria tecnologia apoia o usuário em sua aprendizagem.

Tecnologia se faz cada vez mais presente e necessária pois passa a ser ferramenta de trabalho e de estudo.

10.A preocupação com o não-errar

A) 17/12/97

“Assim como existe o SAP, novas tecnologias irão surgir. E existe uma pressão cada vez maior para trocar o velho pelo novo. As pessoas precisam entender que não é tão fácil assim. É preciso fazer funcionar melhor que o antigo. Não basta vender o novo – tá o porquê de é tão difícil escolher.”

Nesta fala a dificuldade da mudança e a preocupação com a eficiência são ressaltadas.

Comentários do Analista Consultor sobre as decisões que foram tomadas:

“ O SAP é uma tecnologia que vem sendo estudada faz muito tempo. Desde a época do antigo Gerente Geral. Sabemos que é uma ferramenta com um super potencial, mas mesmo assim , o que importa é um plano de implantação correto e bem feito. Nos EUA, 37% dos casos de implantação de pacotes como o SAP são abortados. Precisamos fazer bem feito. Tem que ser melhor do que o que temos (MUMPS). Só quando tivermos feito com sucesso teremos o devido mérito.

Ressalta a preocupação com a implantação do projeto e a realidade da existência de fracassos.

B) 03/02/98

Artigo publicado na Internet, divulgado para a Informática Corp:

Computerworld, 26/01/98 GUIDELINE - Edição nº 241

Gestão Empresarial: Soluções Corporativas

A crise econômica mundial parece não afetar os negócios em gestão empresarial. Embalado pela projeção de crescer 40% este ano, o mercado local nunca esteve tão aquecido

Andréa Farias

Há cerca de três anos, as empresas brasileiras mal reconheciam a sigla ERP. Hoje, o cenário mudou. Enterprise Resource Planning é uma das tecnologias mais presentes no planejamento de companhias que investem em tecnologia da informação para obter respostas rápidas. Como reflexo, as empresas fornecedoras de pacotes de gestão empresarial e as consultorias que prestam serviços especializados passaram o ano de 1997 consolidando estratégias para atuar no mercado nacional.

Em meio à acirrada concorrência entre os grandes players internacionais - que desembarcaram no país com planos agressivos - e os fornecedores locais, o mercado de pacotes de gestão entra em 1998 com uma expectativa de um crescimento de 40%.

Mas a disputa ficou mais difícil. Não basta mais oferecer um sistema modulado e integrado para atrair novos clientes. Os aplicativos disponíveis rodam em ambiente multi-plataforma, com especial atenção à arquitetura cliente/servidor, e oferecem ferramentas para parametrizações mais rápidas, que prometem facilitar o árduo processo de implementação e reduzir o peso no bolso dos clientes.

Novas versões que estão desembarcando no país trazem ainda recursos de integração ao ambiente Web (desde acesso a e-mails até a Internet/Intranets) e ligação direta ao data warehouse, a partir de interfaces que permitem a integração com os bancos de dados relacionais dos principais fornecedores do mercado.

A explosão do segmento de ERP em território local vem contando com dois fortes aliados: a globalização, forçando a concorrência a implantar soluções que acelerem a

realização dos negócios e garanta mais competitividade; e o chamado efeito bug do ano 2000, que tem obrigado uma série de empresas a substituir seus sistemas ao invés de realizar a conversão interna. Na outra ponta, as corporações usuárias estão descobrindo como podem ampliar as margens de negócios a partir da utilização dessas ferramentas.

A rapidez na busca e no retorno de informações estratégicas e o compartilhamento dos resultados são dois dos pontos mais questionados junto aos fornecedores. Até alguns anos atrás, costumava-se privilegiar módulos para as áreas administrativa e financeira. Hoje, as corporações passaram a considerar novas necessidades, como os processos de chão de fábrica.

Estudos recentes entre empresas norte-americanas promovidos pela Benchmarking Partners - representada no Brasil pela Symnetics - apontam como benefícios obtidos pelos software ERP a integração e orientação de processos, seguidas pela maior flexibilidade nos negócios. "Fatalmente elas são compelidas a modificar processos a partir da implementação do pacote", explica Sam Wee, consultor da Benchmarking Partners, que esteve em São Paulo no final do ano passado, conhecendo a estrutura de algumas grandes empresas nacionais. Wee planeja montar uma pesquisa semelhante para identificar o perfil dos usuários latino-americanos em 1998, impressionado com o potencial da região.

Maré alta

Os fornecedores locais e estrangeiros afirmam em uníssono que o ano passado foi de grandes conquistas. E desenharam um cenário otimista para 1998, prevendo que a maré de negócios ainda deve permanecer alta pelos próximos anos. "Os resultados foram além de qualquer delírio que eu pudesse ter há pouco mais de um ano", reconhece

Augusto Pinto, diretor Geral da subsidiária brasileira da SAP. Em novembro do ano passado, a empresa contabilizava US\$ 65 milhões de faturamento na operação local. “Estendemos nossa base de clientes de 40 para em torno de 100”, informa ele.

Mas a força das gigantes estrangeiras não tirou da disputa do mercado as empresas nacionais. “A concorrência internacional tem sido boa. Deixa o mercado aquecido e faz com que tenhamos de acordar mais cedo”, rebate Celso Valcanaia, diretor de Operações Brasil da Datasul. A empresa, baseada em Santa Catarina, tem amplos projetos para o pacote Datasul EMS, extrapolando as fronteiras brasileiras, invertendo o caminho das gigantes do setor que desembarcaram no Brasil. Depois de criar versões em inglês e espanhol, a empresa pretende entrar no mercado norte-americano via parceria com distribuidoras daquele país.

Novos rumos

Vale usar todas as armas na caça a novos clientes em 1998. Duas vertentes de negócios são consideradas os principais pontos estratégicos: a verticalização e o middle market. Alguns segmentos são apontados como potenciais fonte de vendas, a exemplo de construção civil, telecomunicações, siderurgia, varejo, e finanças.

Para atingir áreas específicas, os fornecedores de ERP se cercam de ferramentas especializadas e da parceria com consultorias que tenham perfil focado. A proposta é oferecer uma solução casada de aplicativo e serviços, especialmente para nichos que necessitam de uma série de customizações e ainda não têm soluções disponíveis para atender as suas necessidades.

Ao perceber que nem só de grandes empresas viverá o mercado, os fornecedores passaram a cobiçar o middle market. Faz sentido, as estimativas apontam para a existência de quatro mil médias empresas com potencial para investir em sistemas de gestão no Brasil. Vale lembrar que o perfil deste tipo de corporação no país é bem mais abrangente que no exterior, situado na faixa de até US\$ 300 milhões de faturamento anual.

Em busca desse filão atrativo, os fornecedores atiram para todos os lados. Bundle com fornecedores de hardware, financiamentos e parcerias regionais de comercialização são algumas das estratégias utilizadas para manter a faixa de crescimento do ano passado, estimada em torno de 40%. O interior de São Paulo também tem sido visto como um mercado a ser explorado. Lá estão localizadas várias empresas de médio e grande porte.

Antes concentradas na carteira de clientes dos fornecedores nacionais de ERP, as médias empresas também foram estrategicamente incorporadas aos planos das concorrentes internacionais. A Baan, por exemplo, está lançando uma versão Windows com o objetivo de atender ao mercado dos pequenos, situados abaixo dos US\$ 100 milhões de faturamento. Peoplesoft, SAP Oracle e JD Edwards também têm estratégias comerciais para atuar nesse nicho.

Diferencial

Com o aumento das implementações de pacotes no país, as empresas prestadoras de serviços abocanharam grande parte das cifras gastas nesses investimentos. Alvo de pesadas críticas sobre o preço cobrado e a demora do processo de implantação de um sistema de gestão, as consultorias estão acenando com a queda nos custos (que, em

média, chega a representar três vezes mais do que o preço de aquisição do software) e a redução do tempo de instalação, atualmente em torno de dois anos.

A justificativa para o alto custo de implementação, segundo as consultorias, é o estágio inicial dos projetos locais que, em conjunto com a escassez da mão-de-obra especializada, forçam os preços a disparar. Decididas a tomar providências, as principais empresas do mercado estão montando centros de treinamento destinados a capacitar novos profissionais.

O desenvolvimento de metodologias de parametrização é outro recurso encontrado para facilitar a instalação e reduzir o tempo gasto no processo de implementação. Por trás dessa estratégia, mais uma vez está o interesse nas médias empresas, que caracteristicamente não dispõem de recursos para investir num complexo sistema de gestão e querem, ao mesmo tempo, obter resultados com rapidez.

Entre as consultorias, a grande maioria atua na implantação do R/3, mais um reflexo da entrada agressiva da empresa alemã no país. Mas diversas delas já criam bases para atender a outros fornecedores. A Price Waterhouse, maior consultoria especializada em pacotes de gestão, que sempre atuou focada em grandes empresas, já direciona suas armas para o middle market, com projetos de desenvolver soluções quase prontas. As consultorias nacionais investem também em mão-de-obra de programação e desenvolvimento de linguagens para suprir um mercado paralelo de prestação de serviços que está se formando no segmento.

O artigo reflete o aumento da popularidade dos pacotes do tipo ERP e o aumento das vendas deste tipo de software.

Trata ainda da dificuldade de sua implantação e do alto custo das consultorias, custo este ocasionado principalmente pela falta de pessoal especializado.

09/03/98

Artigo publicado na Internet, divulgado para a Informática Corp:

Exame Digital - 11/03/98 - Edição 657

Já apertou a tecla SAP?

Por Mikhail Lopes

O último 2 de março foi uma espécie de dia D para a Fairway, fabricante de fios sintéticos formada pela Rhodia e pela Hoechst. Nessa data, os velhos computadores de grande porte que controlavam suas quatro fábricas foram desligados da tomada e substituídos por redes de microcomputadores. Os programas diferentes que funcionavam em cada departamento - e não se comunicavam - foram trocados por um único megasoftware, capaz de tocar toda a empresa: o R/3, da gigante alemã Systemanalyse und Programmentwicklung, mais conhecida como SAP. Com o programa, a Fairway quer ganhar mais competitividade, principalmente em relação aos fios mais baratos vindos da Ásia. "Queremos transformar a informação em vantagem competitiva", diz Jean Louis Bourdon, diretor-superintendente da empresa.

Assim como no caso da Fairway, as implementações brasileiras do R/3 - o mais poderoso e complexo dos softwares de gestão - estão em andamento ou terminaram há muito pouco tempo. Resultados concretos, portanto, ainda não apareceram. Desde que desembarcou no país, em março de 1995, a SAP arrebanhou 102 clientes. Destes, apenas 30 tinham concluído as instalações até dezembro de 1997. Nos três primeiros meses deste ano, outros 31 deverão estar colocando o programa para funcionar. Mas, apesar disso, a SAP continua vendendo software como se fosse pão quente. Em três anos, sua receita no Brasil saiu do zero e chegou a 73,2 milhões de dólares em 1997. Esse resultado é 159% superior aos 28,2 milhões que ela embolsou em 1996. No mundo, faturou 3,4 bilhões de dólares em 1997, 62% mais que no ano anterior. Ou seja: ela já abocanhou um terço do mercado mundial de softwares de gestão, avaliado em 10 bilhões

de dólares. Cerca de 13 500 corporações já são clientes da companhia alemã. Entre elas, metade das 500 maiores do planeta.

No Brasil, a SAP tem disputado uma boa briga com a catarinense Datasul. Esta empresa, sediada em Joinville, teve uma receita de 74,3 milhões de dólares em 1997, muito perto do que a SAP faturou no mesmo período no Brasil (73,2 milhões). A diferença entre as duas aparece quando se destrincham esses números. Da receita da Datasul, apenas 45% é dinheiro ganho com venda de software. O resto são serviços prestados aos clientes. Na SAP, a venda de programas responde, no mundo, por 68% do seu faturamento. Isso tem uma explicação: a Datasul tem mais clientes que a SAP no Brasil, mas são empresas menores que fazem contratos de compra de valor mais baixo. Em número de pacotes de software de gestão instalados, a Datasul tem 23% do mercado brasileiro, segundo Fernando Meirelles, especialista em mercado de informática da Fundação Getúlio Vargas. A SAP viria em terceiro lugar, com 12%, e atrás da Microsiga (16%). A empresa alemã desde o início vendeu mais para empresas grandes, especialmente multinacionais que querem instalar um mesmo programa em suas filiais espalhadas pelo mundo - contratos que envolvem cifras muito mais altas. Empresas menores ainda consideram o R/3 um tiro de canhão para matar uma mosca. É caro e duro de implantar. A pergunta que fazem é: será uma boa idéia instalar a peça de artilharia da SAP? Muita gente acha que não. "Tenho sérias dúvidas de que valha a pena para empresas menores", diz Meirelles. O mercado dirá se ele tem razão.

Breve comentário sobre o material levantado:

Percebemos que com o aumento da utilização das tecnologias houve também um aumento da responsabilidade dos técnicos, a partir da dimensão dada às decisões tomadas.

Não são admitidos erros de qualquer espécie, nem na escolha do sistema a ser comprado, nem em seu manuseio.

Conclusão:

A empresa analisada se encontra em fase de transição. Atualmente é caracterizada como tradicional, familiar, de decisões centralizadas e baseada em valores como lealdade e tempo de casa.

Percebeu-se no entanto, que para agilizar este processo de transição, medidas rigorosas seriam necessárias e a decisão de substituir a Diretoria Geral e reorganizar os processos de negócios da empresa (com a compra do pacote SAP), levou a um contexto de inquietação e angústia por parte das pessoas desta empresa.

A preocupação maior era com relação às qualificações necessárias à um bom desempenho no trabalho – o que está diretamente ligado as adaptações às novas tecnologias e a manutenção do emprego.

Somada à esta preocupação notamos ainda aspectos culturais da organização que acresciam o impacto das mudanças correntes, como a própria idade média dos executivos da empresa (faixa dos 45 aos 50 anos) e o tempo de casa das pessoas (mínimo de 8 anos, máximo de 30). Numa instituição tradicional como esta, se percebe ainda que existe uma predominância masculina característica de organizações mais “fechadas”.

A própria mesa de reunião do Conselho denota a importância da idade, pois os mais novos não se sentam à mesa e sim em “carteiras de braço”, como as utilizadas na escola. E mesmo tendo posições importantes em outras entidades (incluindo o governo), jovens de 45 anos não tem opinião de mesma força que os mais velhos.

Todos estes traços foram importantes para a análise realizada sendo que alguns dados foram percebidos pela pesquisadora em sua vivência de estágio.

Bibliografia:

1. **ALDERSEY-WILLIAMS**, Hugh. *Interactivity with a human face*. Technology Review, fev/mar, 1996. p.34-39.
2. **ANTUNES**, Ricardo. *Adeus ao Trabalho?: Ensaio sobre as Metamorfoses e a Centralidade do Mundo do Trabalho*. São Paulo: Cortez; Campinas: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1995.
3. **BERGER**, Peter L. *A construção social da realidade: tratado de sociologia do conhecimento*. Petrópolis, Vozes, 1985.
4. **BLEAR**, James. *Is the computer user a loner?* Business Mexico, out, 1994. p.10-11.
5. **BORCHARD**, David. *Planning for a career and life: Job surfing on the tidal waves of change*. Futurist, jan/fev, 1995. p.8-12.
6. **BRESLER**, Ricardo Rocha Brito. Pesquisa Bibliográfica: *Pesquisa Participante e Cultura Organizacional*, Relatório de Pesquisa N°. 2 da EAESP/FGV/NPP, 1997.
7. **BRIDGES**, William. *Um mundo sem Empregos: Os desafios da sociedade pós-industrial*. São Paulo: Makron Books, 1993.
8. **BRODY**, Herb. *Session with the cybershrink*. Technology Review, fev/mar, 1996. p.41-47.
9. **BUERGER**, David J. *Big routers and switches are a commodity buy based on guru's tests*. Network World, 22/05/95. p.89.
10. **CEBRZYNSK**, Gregg. *Few of my favorite things are high tech*. Marketing News, 02/01/95. p.19
11. **CLIFFORD**, Stoll. *All that's missing from a network neighborhood*. Computer Reseller News, 4/12/95. p. 117-124.
12. **DAVISSON**, John. *Stress homes in on safety's ranks*. Occupational Hazards, jan, 1994. p.155-157.

13. **DEJOURS**, Christophe. *O fator humano*; tradução Maria Irene Stocco Betiol, Maria José Tonelli. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1997.
14. **FARIAS**, Andréa. *Gestão Empresarial: Soluções Corporativas*. Computerworld, 26/01/98 GUIDELINE - Edição nº 241 .
15. **FERRETTI**, Celso João, **FRANCO**, Maria Laura P. B., **MADEIRA**, Felícia R., **ZIBAS**, Dagmar M. L. (organizadores). *Novas tecnologias, trabalho e educação: um debate multidisciplinar*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1994.
16. **FRIEDMAN**, Andrew L. *The information technology field: Using fields and paradigms for analyzing technological change*. Human Relations, abr, 1994. p.367-392.
17. **FLORMAN**, Samel C. *The quest for comfort*. Technology Review, out, 1995. p. 70.
18. **GEORGE**, Gerard, **STONE**, Warren S. *Employee technophobia: Understanding, managing and rewarding change*. Journal of Compensation & Benefits, mar/abr, 1996. p. 37-41.
19. **GODOY**, Arilda Schmidt. *Introdução à Pesquisa Qualitativa e suas possibilidades*. Revista de Administração de Empresas, v. 35, n.2. mar-abr de 1995. p. 57-63.
20. **GUROVITZ**, Helio. *Delete-se*. Revista Exame, 04/06/97. p. 87-95.
21. **HANDY**, Charles. *A era do paradoxo: dando um sentido para o futuro*. São Paulo: Makron Books, 1995.
22. **HOCH**, Stephen J., **SCHKADE**, David A. *A Psychological approach to decision support systems*. Management Science, jan, 1996. p.51-64.
23. **KLIEM**, Ralph L. *Managing the people side of client/server architecture*. Journal of Systems Management, jan/fev, 1996. p.24-28.
24. **KOONCE**, Richard. *Workplace as community*. Training & Development, mai, 1996. p.25.
25. **KUPFER**, Andrew. *Alone together: Will being wired set us free?*. Fortune, 20/03/95. p. 94-104.

26. **LANDY**, Frank J, **RASTEGARY**, Haleh, **THAYER**, Julian, **COLVIN**, Caran. Time Urgency: *The Construct and Its Measurement*. Journal of Applied Psychology, out, 1991. p.644-657.
27. **LEWIS**, David. *Nightmare on Your Street! Coping with Technological Terror*. British Telecom World, jun, 1990. p. 10-12.
28. **MARX**, Gary T. *New telecommunications technologies require new manners*. Telecommunications Policy, out, 1994. p.538-551.
29. **MORIN**, Edgar e **KERN**, Anne Brigitte. *Terra-Pátria*. Lisboa: Epistemologia e Sociedade, 1993.
30. **MOTTA**, Fernando C. Prestes, **CALDAS**, Miguel P. *Cultura organizacional e cultura brasileira*. São Paulo: Atlas, 1997., p. 111-126.
31. **MUSA**, Edson Vaz; **RIPPER**, José Ellis Filho; **MEIS**, Leopoldo de; **COUTINHO**, Luciano Galvão; **ARRUDA**, Mauro Fernando Maria; **NUSSENZVEIG**, Moysés; **ARAÚJO**, Ney Bittencourt de; **SILVA**, Roberto Leal Lobo e Filho; **MANHEIMER**, Walter A. *Alicerces do desenvolvimento*. São Paulo: Cobram, 1994.
32. **NELSON**, Debra L. *Individual Adjustment to Information-Driven Technologies: A Critical Review*. MIS Quartely, mar, 1990. p.79-98.
33. **SANTOS**, Boaventura de Souza. *Pela mão de Alice: o social e o político na pós-modernidade*. Porto: Edições Afrontamento, 1994.
34. **SILVA**, Edith Seligman, **STEINER**, Maria Helena C. de Figueiredo, **ANGERAMI**, Valdemar Augusto (organizador). *Crise, trabalho e saúde mental no Brasil*. São Paulo: Traço, 1986.

Anexo:

Material levantado pelo sistema ABI em CD –ROM.

Access No: 01544640 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Medical supplier overhauls IT
Authors: Dryden, Patrick
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 49 Date: Dec 8, 1997 p: 43-45
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Allegiance Healthcare Corp
Subjects: Case studies; Distributors; Medical supplies; Business
process reengineering; Systems development; Problems
Geo Places: US
Codes: 9110 (Company specific); 8303 (Wholesale industry); 8320
(Health care industry); 5220 (Data processing
management); 9190 (United States)

Abstract: Allegiance Healthcare Corp. is using a \$100-million information systems project to completely change its business operations. A combination of process reengineering and R/3 applications from SAP AG already have begun to smooth the flow of orders between 2,000 suppliers and 70,000 customers. The main competitive goal is to help control costs for a wide range of items, such as latex gloves and hip-replacement kits, and deliver those items reliably so hospitals will not jeopardize patient care. Halfway through the project, IS managers are beginning to recognize that managing a distributed client/server environment may be harder than overhauling internal processes and organizations. The changes required to maintain the applications, systems, and networks that support the supply chain Allegiance is streamlining are more difficult and far-reaching than expected. To provide a single point of control over a complex mix of products, Allegiance wants to apply Unicenter TNG from Computer Associates International Inc.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01512963 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Putting apps to the test
Authors: Baer, Tony
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 17 Iss: 11 Date: Oct 1997 p: 51-52
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Manufacturing resource planning; Software packages;
Technological planning; Equipment testing
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry); 5220 (Data processing management)

Abstract: Few companies are flexible enough to completely mold themselves to an ERP vendor's vision of running a business. In fact, ERP vendors such as PeopleSoft and Cincom encourage customization by bundling native tools that are almost fully functional visual 4GLs. Regardless of whether an application is modified or merely reconfigured, the potential for error is ever-present. Changes as trivial as altering the size of a customer ID field might backfire downstream because other modules using the ID might not be able to accept the changes. One way to ease the pain is to automate the testing process. QAD provides configuration testing tools, while SAP

offers a regression testing tool. Tools adapted for ERP packages boast automated record and playback capabilities that reduce the amount of coding or scripting required for developing them.

Access No: 01501118 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Users welcome SAP components
Authors: Busse, Torsten; Holt, Stannie
Journal: InfoWorld [IFW] ISSN: 0199-6649
Vol: 19 Iss: 36 Date: Sep 8, 1997 p: 37, 41
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12701.01).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Modularity; Integrated software; Computer upgrading; End users; Product acceptance; Product development
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Users at SAP's Sapphire conference in August 1997 gave a mostly positive reception to the company's new component strategy, which is slated for adoption in Version 4.0 of its R/3 business applications. SAP's strategy announced in 1996 to break R/3 into several integrated but separately maintained modules - using a component model to make changes and additions to the system - should make the upgrade process easier, user said. SAP's component model, due to be delivered with R/3, Version 4.0 - slated for availability in 1998 - will make it possible for users to upgrade only parts of the system without disruption to overall production.

Access No: 01492855 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Let it be
Authors: Anonymous
Journal: Industry Week [IW] ISSN: 0039-0895
Vol: 246 Iss: 15 Date: Aug 18, 1997 p: 133
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 759.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Business process reengineering; Software
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: According to Hap Brakeley, partner, SAP practice for the manufacturing sector, Andersen Consulting, when deploying an enterprise-resource-planning (ERP) system, it is best to minimize changes to the software code if at all possible.

Access No: 01467313 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Link by link: Global supply chains
Authors: Bowman, Robert J
Journal: Distribution [DWW] ISSN: 1066-8489
Vol: 96 Iss: 8 Date: Jul 1997 p: 88-90 Illus: Charts

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 944.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Logistics; Supply chains; Inventory management; Systems
development; International markets; Many companies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8350 (Transportation industry);
5330 (Inventory management); 5240 (Software & systems);
9180 (International); 5160 (Transportation management)

Abstract: The trick to building a global supply chain lies in
balancing raw materials, work in progress, component inventories and
finished goods in response to ever-changing markets, says Bernard J.
La Londe, professor emeritus and academic advisor to the Supply Chain
Management Research Group at Ohio State University. Software
providers offer a variety of products that can help to solve
supply-chain problems. Companies such as SAP, Oracle Corp. and J.D.
Edwards tout enterprise systems that tie inventories and production
data to the accounting function. Despite the culture changes and
responsibility shifts that accompany a revamp of the supply chain,
global companies will not stop their work towards unifying
inventories and production.

Access No: 01467558 Proquest ABI/INFORM (R) Global
Title: Don't be late for those important dates
Authors: Elliott, Heidi
Journal: Electronic Business Today [ELB] ISSN: 1085-8288
Vol: 23 Iss: 7 Date: Jul 1997 p: 34-36 Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 14878.01).
Restrictions may apply.
Companies: Lucent Technologies Inc
Siemens Corp DUNS: 06-499-5533
Cypress Semiconductor Corp DUNS: 10-210-8446
Subjects: Supply chains; Electronics industry; Business process
reengineering; Customer services; Many companies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8650 (Electrical, electronics,
instrumentation industries); 5330 (Inventory management);
2310 (Planning); 2400 (Public relations)

Abstract: Many electronics companies have begun to hasten their time
to market by improving the way they manage their supply chain. A
benchmarking study of integrated supply-chain management processes
found that best-in-class companies have the edge in supply-chain
management and attain a considerable cost-savings as a result.
Best-in-class companies that utilize supply-chain management
techniques have succeeded in reducing their cycle times from 1994 to
1996 levels, while the industry average has grown. Being responsive
to customers' changes in demand is a problem for semiconductor makers
because their lead times are long. Cypress Semiconductor Corp. has
reduced its carriers down to 2. Not only does this give the company
better leverage with the supplier, but it keeps internal costs down.
Siemens has selected the SAP software package, as well as
implementing infrastructure changes, to improve its own
responsiveness to the customer. Lucent Technologies Inc. is
developing an IT system that simultaneously shows what the customer's

demands are and what its own factory has in process.

Access No: 01430048 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Start-up offers liaison between client/server applications
Authors: Cox, John
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 14 Iss: 22 Date: Jun 2, 1997 p: 10
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).
Restrictions may apply.
Companies: CrossRoads Software Inc
Subjects: Product development; Client server computing; Data base
management systems
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 7500
(Product planning & development)

Abstract: CrossRoads Software Inc. is developing a Windows NT-based application server, called the CrossRoads Interchange Server, and 2 complementary types of components: Connectors and Collaborations, designed to link off-the-shelf client/server applications from such vendors as SAP AG and PeopleSoft, Inc. The Connectors link 3rd-party client/server applications to the server. The server-based Collaborations track changes in the client/server applications and update the databases in the other applications to reflect those changes.

Access No: 01427922 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Dell zaps SAP
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 21 Date: May 26, 1997 p: 2
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Dell Computer Corp DUNS: 11-431-5195 Ticker: DELL
Subjects: Computer industry; Computer platforms; Technological
planning; Changes
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8651 (Computer industry); 5400
(Research & development); 5220 (Data processing
management)

Abstract: SAP AG user Dell Computer Corp. has discontinued development of what was to be a soup-to-nuts in-house R/3 implementation in an effort to react more quickly to market changes. Instead, Dell is growing a 4-tier global computing architecture. Dell emphasized that they were not dissatisfied with the R/3 software it had already installed nor with SAP as a vendor. Rather, its IS architecture strategy changed to one of employing thin clients and a message-brokering layer.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01381914 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Some slow to move, despite higher pay
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 10 Date: Mar 10, 1997 p: 6
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Lennox International Inc DUNS: 13-956-4538
Price Waterhouse LLP DUNS: 00-169-7721
SAP AG
Subjects: Software industry; Consultants; Career changes
Geo Places: US
Codes: 8302 (Software & computer services industry); 8310
(Consultants); 6200 (Training & development); 9190
(United States); 9000 (Short Article)

Abstract: When Glenn Purselley was asked to become an SAP AG consultant, it took him nearly 3 years to make a decision. He spent 4 years at Lennox International. In the first year, he learned the business as a customer service representative, and in the last 3 years he was on the R/3 implementation team. Finally, the promise of a 90% salary hike, combined with boredom with his current job, make the timing seem right. Purselley followed 3 fellow Lennox employees to Big Six consulting firm Price Waterhouse.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01357687 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: World of service, support opportunity
Authors: Merrill, Kevin
Journal: Computer Reseller News [CRN] ISSN: 0893-8377
Iss: 716 Date: Dec 23-30, 1996 p: 43-44
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Computer service industry; Growth industries; Predictions
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services industry)

Abstract: In 1997, the computer service and support industry will be marked by more investment money pouring in, more vendor and channel consolidation, and more use of the Internet as the central development and deployment vehicle. Fueling all the changes will be a more intense focus on cost-of-ownership issues. In the help-desk software market, consolidation will force a Darwinian selection of vendor winners and losers. Fueling that consolidation across the service industry, including the technical training marketplace, is the ability or lack thereof to obtain capital. Other predictions include a resurgent need to train or retrain COBOL and other legacy programmers; training opportunities centered around Year 2000 conversion projects, as well as enterprise applications like PeopleSoft and SAP; and the rise of shorter courses. One immediate and obvious service opportunity, with year-long consequences, is the release of Microsoft Corp.'s Office 97.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01330720 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: New moniker, major upgrade for Intergraph data manager
Authors: Teschler, Leland
Journal: Machine Design [MDS] ISSN: 0024-9114
Vol: 68 Iss: 21 Date: Nov 21, 1996 p: 85
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1075.00).
Restrictions may apply.
Companies: Intergraph Corp DUNS: 05-515-7903 Ticker: INGR
Subjects: Software packages; Name changes; Product introduction
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9120
(Product specific); 9000 (Short Article)

Abstract: Asset & Information Management (AIM) is the new name for
Intergraph Corp.'s information management software formerly known as
DM2. The newly released Version 2.2 of the software from the CAD
vendor includes an object linking and embedding automation interface
that lets users customize the graphical user interface, a
print-without-view capability to eliminate the need for opening a
drawing, better data backup capabilities and the ability to access
documents and data stored by the widely used SAP AG manufacturing
software package.

Access No: 01355510 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Making the most of SAP's R/3
Authors: Bancroft, Nancy H
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 601 Date: Oct 14, 1996 p: 49-56
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Software packages; Installations; Guidelines
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9150 (Guidelines); 9190
(United States)

Abstract: Implementing SAP's R/3 business software is a tricky
endeavor. Organizations must align their business processes with
R/3's view of the world in order to reap its power. One of the first
steps in creating the 'to be' vision is defining the hierarchy of the
company. Since R/3 is a table-driven system, an organization will
need to set up several R/3 tables to identify the most basic level in
the company, including such elements as customers, products,
organization structure, legal entities, business units, and
distribution channels. Management must agree on the future operating
model. The project leader must provide a vision of how the business
will run in the future - in enough detail so that the business owners
can understand the implications for their organizations. The rule of
thumb should be: no surprises. Creating the 'to be' design also
requires communication. The most successful companies use a variety
of communication vehicles to ensure that users at all levels are
aware of the changes to be implemented.

Access No: 01303728 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Insurers eye changes to insurance accounting
Authors: Sclafane, Susanne; Otis, L H
Journal: National Underwriter [Property & Casualty/Risk & Benefits
Management] [NUN] ISSN: 1042-6841
Vol: 100 Iss: 40 Date: Sep 30, 1996 p: 45-46
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 2017.00).
Restrictions may apply.
Companies: Alliance of American Insurers
Subjects: Accounting policies; Insurance industry; Assets; Sales;
Policy making; Associations; Polls & surveys
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 4120 (Accounting policies &
procedures); 8200 (Insurance industry); 9540 (Nonprofit
institutions)

Abstract: If one asks an insurance accountant what distinguishes
statutory accounting principles from generally accepted accounting
standards, high on the list of defining differences will be the fact
that SAP does not admit certain assets. If one asks members of an
insurance industry trade group what they would like to change about
statutory accounting, the concept of non-admitted assets will also be
high on the list. Representatives of the Alliance of American
Insurers recently discussed the progress of the National Association
of Insurance Commissioners' project to rewrite statutory accounting.
The Alliance will present 2 white papers at the upcoming meeting in
Anchorage, Alaska - one on the concept of non-admitted assets, the
other on wash sales.

Access No: 01278576 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP changes course
Authors: Greenbaum, Joshua M
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 32-34+
Illus: Diagrams
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Microsoft Corp DUNS: 08-146-6849 Ticker: MSFT
Subjects: Software industry; Product lines; Computer upgrading;
Customer relations; Market strategy; Competition;
Corporate profiles; Client server computing; Product
development
Geo Places: US; Germany
Codes: 9190 (United States); 9175 (Western Europe); 8302
(Software & computer services industry); 7000
(Marketing); 2400 (Public relations); 9110 (Company
specific); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Starting later in 1996 with the advent of new Internet
technology, and continuing next year with an opening up of R/3 and an
eventual 'componentization' of the entire SAP technology offering,
the world of SAP AG will be vastly different from what the IS
community sees today. The changes include: a broad technology
shift, a new architecture for how R/3 works in IS organizations, a
growing partnership with Microsoft Corp., a shift in focus toward

faster implementations and smaller customers, and a change in how key implementation partners deploy R/3. The current lack of openness in R/3 has been a major issue for most user organizations. Another key problem is that many users have been looking to add specific new functionality without having to upgrade the entire R/3 package. While faced with pressure for change from within, SAP is facing growing pressure from outside competitors as well.

Access No: 01278577 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: An R/3 primer for change
Authors: Anonymous
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 34
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Client server computing
Geo Places: Germany
Codes: 9175 (Western Europe); 9000 (Short Article); 5240 (Software & systems); 9120 (Product specific)
Abstract: The upcoming changes to various components of SAP AG's R/3 system are detailed.

Access No: 01278578 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Q & A--Plattner: 'We cannot lock-in the whole world'
Authors: Brousell, David R; Greenbaum, Joshua M
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 35
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Software industry; Market strategy; Alliances; Product lines; Product development
Geo Places: Germany
Codes: 9175 (Western Europe); 8302 (Software & computer services industry); 7000 (Marketing)
Abstract: In an interview, SAP AG's Vice Chairman Hasso Plattner discusses the changes SAP is undertaking with R/3 and the company's relationship with Microsoft, among other issues.

Access No: 01278579 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: The new course: A mixed view from IS
Authors: Anonymous
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 41
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Problems; Components; Integrated software; Client server computing
Geo Places: US; Germany

Codes: 9190 (United States); 9175 (Western Europe); 9000 (Short Article); 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Even though for the most part the new R/3 exists largely on paper, the changes coming in R/3 are definitely on the minds of the managers responsible for implementing current and future versions of the application suite. While the overall view is positive, there are a lot of unknowns. One of the main questions regarding the componentized version of R/3 is how the tight integration will fare in a component model.

Access No: 01275650 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP opens up R/3: Users will be able to mix and match components...
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 35 Date: Aug 26, 1996 p: 8
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00). Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Enterprisewide computing; Product development; Product design; Changes; Compatible software
Geo Places: US; Germany
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9190 (United States); 9175 (Western Europe)

Abstract: As of December 1996, SAP AG plans to sell its highly integrated R/3 enterprise software as dozens of independent software components that users can mix and match with non-SAP software. Most of the data integration for which R/3 is famous will remain intact. SAP will announce R/3's new Business Framework to US users at its annual user conference in August 1996. Under the new design's business application programming interfaces, users will be able to reach the system via browser software, Microsoft Corp.'s Exchange mail system, or JetForm Corp.'s electronic forms software.
Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01277109 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Enhanced R/3 to debut
Authors: Caldwell, Bruce
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 594 Date: Aug 26, 1996 p: 30
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Enterprisewide computing; Product design; Product development; Changes
Geo Places: Germany; US
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9175 (Western Europe); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: New technology, methodologies, products, and partnerships

scheduled to be introduced at an upcoming SAP users' conference are designed to make the R/3 suite as easy to implement as products from other enterprise software vendors. Announcements are expected to include a deal for R/3 to work with Microsoft's new Merchant Server for electronic commerce, and a free developers' kit for resellers and integrators that makes it easier to populate Oracle data warehouses with data from R/3 applications.

Access No: 01277972 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP to transform applications into distributed components
Authors: Cox, John
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 13 Iss: 35 Date: Aug 26, 1996 p: 14
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).
Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Enterprisewide computing; Integrated software;
Components; Product design; Changes
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning &
development); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: SAP America Inc. will soon unveil a plan to change its integrated R/3 client/server business applications into a set of distributed components. Benefits to customers will be lower cost of ownership, faster application development, quicker adaptation to changing business requirements, and easier interoperability with 3rd-party applications.

Access No: 01239074 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: 3Com takes its time with R/3
Authors: Duffy, Jim
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 13 Iss: 26 Date: Jun 24, 1996 p: 16
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
3Com Corp DUNS: 09-995-6906 Ticker: COMS
Subjects: Case studies; Electronics industry; Client server
computing; Installations
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 9110 (Company specific); 8650
(Electrical, electronics, instrumentation industries);
5240 (Software & systems); 9000 (Short Article)

Abstract: To get the first phase of its SAP AG R/3 implementation up and running, it took 3Com Corp. 15 months, and it will probably take another 15 months to complete the 2nd phase. The lengthy implementation cycle is due not only to the complexity of R/3 but to the many changes going on at the company. 3Com is installing R/3 worldwide for all core transaction applications.

Access No: 01233862 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP unlinks R/3 apps; Integration takes hit
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 25 Date: Jun 17, 1996 p: 0_1, 16
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Enterprisewide computing; Client server computing;
Integrated software; Computer upgrading; Changes; Market
strategy; Product introduction
Geo Places: Germany
Codes: 5240 (Software & systems); 9120 (Product specific); 7000
(Marketing); 9172 (Canada)

Abstract: SAP AG is splitting its R/3 enterprise system - famous for its tight integration - into separate products. In another unprecedented move, SAP is extending development of its R/3 Internet applications beyond its proprietary ABAP/4 programming language. The company also announced a set of 25 Internet programs as part of R/3 Version 3.1. The 3 moves are designed to give users greater flexibility and will speed the R/3 implementation process. However, the trade-off could be as much as a 20% decrease in the enterprisewide efficiencies that R/3's current application-to-application integration now offers. The individual applications, which run on separate databases, will be linked via SAP's application link enabling messaging technology.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01230471 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP AG dresses up R/3 for retail customers
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 24 Date: Jun 10, 1996 p: 12
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Software industry; Retailing; Computer upgrading; Product
development; Market entry; Case studies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry); 8390 (Retail stores); 7500 (Product planning &
development)

Abstract: The Disney Store and food wholesaler Nash Finch Co. are due to receive SAP AG's major new version of its R/3 enterprise software. So far, the software's strong areas include financials, order management and sales and distribution. Analysts regard SAP's move into the highly volatile and quirky world of retail as dicey. R/3, which has its roots in manufacturing, is a tightly integrated system that is hostile to on-the-fly configuration changes. Some retailers worry that R/3 would buckle under the weight of thousands of transactions a day.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01207615 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Getting in the pink
Authors: Lienert, Anita
Journal: Management Review [MRV] ISSN: 0025-1895
Vol: 85 Iss: 5 Date: May 1996 p: 18-23
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 340.00).
Restrictions may apply.
Companies: Owens Corning Fiberglas Corp DUNS: 00-131-7452
Ticker: OCF
Subjects: Case studies; Fiberglass; Business process reengineering;
Information systems; Customer services
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 9110 (Company specific); 8600
(Manufacturing industries); 5240 (Software & systems)

Abstract: Owens-Corning Fiberglas Corp. embraced SAP, a tough German systems integrator that is not only remaking the company's information systems, but is also forcing radical changes in long-standing and often ineffective business practices. Owens-Corning is said to be the first US corporation to go global with the SAP approach. Owens-Corning will invest \$62 million between 1995 and 1997 on Advantage 2000, but says the program will generate at least \$43 million per year in savings by 1999. Because SAP does not customize a system to a client's needs, it forces business processes to be tightly integrated across applications and across departments, ensuring corporate-wide consistency of information.
Item Availability: Paper.
titulo corrente

Access No: 01200171 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Mobil revamp devastates IS
Authors: Maglitta, Joseph
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 18 Date: Apr 29, 1996 p: 1, 70
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Mobil Corp DUNS: 07-522-6498 Ticker: MOB
Subjects: Petroleum industry; Layoffs; Information systems;
Organizational change; Cost control
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8510 (Petroleum industry); 6100
(Human resource planning); 5220 (Data processing management); 2320 (Organizational structure)

Abstract: Mobile Corp. is asking its information systems department to lead cost-saving ventures into electronic commerce while reducing its ranks by nearly half. As part of a restructuring aimed at slashing more than \$1 billion per year, Mobile plans to cut IS staffing from 2,900 to 1,600 by August. The nation's 2nd-largest oil company has quietly installed a new IS chief, recentralized most IS services and reorganized electronic data interchange, Internet, groupware and legacy electronic mail groups so that they report to a

single boss. Changes include consolidating 300 different systems by implementing SAP AG's R/3 in US petrochemical operations and signing up nearly 500 new EDI partners. Analysts say shrinking profits in oil refining and unsteady oil prices are likely to force other major petroleum firms into similar cutbacks and automation.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01196497 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP overhauls training classes
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 17 Date: Apr 22, 1996 p: 47
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Training; Client server computing; Software industry;
Changes
Geo Places: US; Germany
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry); 6200 (Training & development); 9175 (Western
Europe)

Abstract: In response to customer demands for shorter and more user-friendly training for its complex R/3 software, Sap AG has overhauled its user education program. The 3-part multimedia training program will feature introductory classes, intermediate classes, and advanced workshops. SAP has begun to offer night classes in ABAP/4, R/3's proprietary development language. The emphasis of the new R/3 training curriculum will be on hands-on experience versus formal classroom instruction.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01191785 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Lagging continent
Authors: Evans, Richard
Journal: Barron's [BAR] ISSN: 0005-6073
Vol: 76 Iss: 13 Date: Mar 25, 1996 p: 24 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 60534.00).
Restrictions may apply.
Companies: Azlan
SAP AG
SGS-Thomson Microelectronics
Subjects: High technology; Manycompanies; Stock prices; Investment
policy; Statistical data; International finance
Geo Places: Europe
Codes: 9175 (Western Europe); 8651 (Computer industry); 3400
(Investment analysis); 9140 (Statistical data)

Abstract: Many European technology stocks have not yet enjoyed the kind of boom witnessed in the US over the past 18 months. There are few, if any, thriving European technology giants like Compaq, Microsoft, or IBM, but Europe is home to a growing legion of smaller and successful electronics and software companies. These firms stand

to benefit from strengthening economic conditions and fundamental changes in the way many European corporations do business. Given that the economies of Germany and France only began growing again near the end of 1994, many manufacturing enterprises in these countries are only now starting to rake in enough cash to finance upgrades of their computer systems and the installation of other productivity-enhancing equipment. Several companies that may benefit include Coda Group PLC, Azlan, MMT Computing, and SAP.

Access No: 01318350 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Taming SAP
Authors: Xenakis, John J
Journal: CFO: The Magazine for Senior Financial Executives [CFO]
ISSN: 8756-7113
Vol: 12 Iss: 3 Date: Mar 1996 p: 23-30 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 14825.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Client server computing; Business process reengineering; Software packages; Advantages; Disadvantages; Manycompanies; Capital costs
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 3100 (Capital & debt management)

Abstract: Hundreds of companies are struggling to put their business processes under the control of R/3, the smash-hit integrated software from SAP AG. Reengineering is one of the most difficult tasks a corporation can undertake. When R/3 is involved, that difficulty is compounded by 2 other factors: 1. the dazzling complexity of the software, and 2. the death of consulting expertise. A complete, large-company R/3 installation can easily top \$20 million, and go as high as \$200 million. To find out just how hard it is to tame R/3, CFO magazine interviewed a number of financial executives and SAP project managers at companies with projects under way. Most reported delays or cost overruns, and all emphasized the difficulty of configuring and adjusting to the software. Doug Norby, CFO of Mentor Graphics Corp., says that the hardest part of implementing R/3 is to align company policies and processes with SAP. Getting marketing into manufacturing is the whole point of R/3, and the reason why SAP implementations require so many business practice changes. In the next few years, SAP clients like Compaq, Chevron, and Borden will provide answers to one of the biggest unanswered questions about R/3: How will it perform at multinationals with scores of sites and thousands of users?

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01559321 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: An electronics firm will save big money by replacing six people with one and lose all this paperwork, using Enterprise Resource Planning software. But not every company has been so lucky
Authors: Martin, Michael H

Journal: Fortune [FOR] ISSN: 0015-8259
Vol: 137 Iss: 2 Date: Feb 2, 1998
p: 149-151; European 95-97
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1128.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Enterprise resource planning; Software packages;
Strategic planning; Transitions
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 2310
(Planning)

Abstract: IBM is replacing a hodgepodge of homespun internal software with integrated Enterprise Resource Planning software made by SAP. Microsoft has discovered that installing a \$25 million system from SAP should produce a common procurement system worldwide that could save \$12 million a year in early-payment discounts. SAP, the market leader, competes with companies like Oracle, PeopleSoft, J.D. Edwards, and Baan. Some 20,000 companies worldwide paid \$10 billion to ERP vendors in 1997, up 40% from 1996. Making integrated ERP systems perform can be a life-changing experience for a manager because of the high costs and difficulties of installation. The real problems with ERP systems come from the same place as the benefits - from reengineering a company's core business processes to take advantage of the software. Any company undertaking an ERP makeover need commitment to the process from the top levels of management.
Item Availability: Paper.
titulo corrente

Access No: 01437463 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP aims for middle to stay on top
Authors: Stein, Tom
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 633 Date: Jun 2, 1997 p: 70-71
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Case studies; Software industry; Client server computing;
Business conditions; Financial performance; Competitive
advantage; Market strategy
Geo Places: Germany
Codes: 9110 (Company specific); 8302 (Software & computer
services industry); 7000 (Marketing); 9175 (Western
Europe)

Abstract: Applications vendor SAP AG shows little sign of slipping from its dominant market position, despite some implementation difficulties, slowing market growth, and pressure from competitors. SAP's first-quarter 1997 results outstripped analysts' expectations; some big wins and favorable currency exchange rates helped the company post a 49% increase in revenue to \$615 million. The year 2000 problem is one factor driving SAP's recent growth. In 1996, SAP took 28% of the \$5.4 billion worldwide market for client/server enterprise applications, which is more than 3 times the share of Oracle, its nearest competitor. SAP has also been impressive in another key area: selling to vertical industries. It has created 12 Industry Centers of Expertise in such sectors as utilities and

chemicals. These centers work with customers to understand their needs, then feed that information to SAP's developers. One of SAP's biggest weaknesses is the fact that its R/3 product is difficult to modify once installed.

Access No: 01200235 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Lessons on installing R/3
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 18 Date: Apr 29, 1996 p: 69
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Merisel Inc DUNS: 03-818-1483 Ticker: MSEL
SAP AG
Subjects: Computer industry; Custom design; Distributors; Systems
development; Installations; Systems integration;
Problems; Case studies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 9110
(Company specific); 8651 (Computer industry)

Abstract: Merisel Inc., if it had to do it again, would still buy SAP AG's R/3 system. But they would implement it a whole lot differently. First and foremost, they would deploy R/3 as is rather than extensively customize the software. They would also give themselves more installation time and put a lot less faith in simulated tests. Once Merisel had the system up, difficulties integrating R/3 and an in-house warehouse system delayed shipments and caused orders to be missed.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01559321 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: An electronics firm will save big money by replacing six people with one and lose all this paperwork, using Enterprise Resource Planning software. But not every company has been so lucky
Authors: Martin, Michael H
Journal: Fortune [FOR] ISSN: 0015-8259
Vol: 137 Iss: 2 Date: Feb 2, 1998
p: 149-151; European 95-97
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1128.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Enterprise resource planning; Software packages;
Strategic planning; Transitions
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 2310
(Planning)

Abstract: IBM is replacing a hodgepodge of homespun internal software with integrated Enterprise Resource Planning software made by SAP. Microsoft has discovered that installing a \$25 million system from SAP should produce a common procurement system worldwide that could save \$12 million a year in early-payment discounts. SAP,

the market leader, competes with companies like Oracle, PeopleSoft, J.D. Edwards, and Baan. Some 20,000 companies worldwide paid \$10 billion to ERP vendors in 1997, up 40% from 1996. Making integrated ERP systems perform can be a life-changing experience for a manager because of the high costs and difficulties of installation. The real problems with ERP systems come from the same place as the benefits - from reengineering a company's core business processes to take advantage of the software. Any company undertaking an ERP makeover need commitment to the process from the top levels of management.

Item Availability: Paper.

titulo corrente

Access No: 01534609 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Bristol-Meyers CEO demands massive supply chain fix
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 46 Date: Nov 17, 1997 p: 47, 52
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Bristol-Myers Squibb Co DUNS: 00-128-8497 Ticker: BMY
Subjects: Pharmaceutical industry; Supply chains; Integrated software; Case studies; Cost reduction; Multinational corporations
Geo Places: US
Codes: 8641 (Pharmaceuticals industry); 5240 (Software & systems); 5310 (Production planning & control); 9190 (United States); 9510 (Multinational corporations)
Abstract: In 1994, incoming Bristol-Myers Squibb Co. chairman Charles A. Heinbold Jr. ordered executives to streamline global operations enough to add \$1.5 billion to the company's bottom line. One of the most significant projects was the reengineering of the company's \$3 billion global supply chain. The task meant assembling a team of 200 business and information systems people to implement R/3 business process automation software from SAP AG. The result was a more efficient production and distribution process that the company expects will have \$150 million per year. Customers can now get a single bill for all business they do with Bristol-Myers, whether they are ordering Clairol shampoo, Ban deodorant or any of the 200,000 other products the company makes.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01534630 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Paying through the nose
Authors: Williamson, Miryam
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 46 Date: Nov 17, 1997 p: 89-92
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Subjects: MIS; Wages & salaries; Trends; Polls & surveys; Market segments; Skills; Professionals
Geo Places: US

Codes: 9190 (United States); 5220 (Data processing management);
6400 (Employee benefits & compensation); 7100 (Market
research)

Abstract: Networking topped the charts in Computerworld magazine's 1997 skills survey, in which 542 mid- and senior-level information systems managers reported on skills they are planning to hire and train for in the coming year and on salary premiums currently paid to staff and contract workers with specific expertise. LAN skills are hot, but even more in demand are people proficient in designing and managing wide-area networks. IS contractors with SAP implementation experience can attract salary premiums average 40% and PeopleSoft Inc. skills draw an average of 33.6% above ordinary hourly rates. Baan experience can mean 25% higher paychecks, and Oracle Corp. skills, both on the application and database sides, command a not-too-shabby 23% premium. Permanent staff members trade stability for premium pay, attracting somewhat smaller salary premium bonuses.
Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01514079 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: The big uneasy
Authors: Koch, Christopher
Journal: CIO [CIO] ISSN: 0894-9301
Vol: 11 Iss: 2 (Section 1) Date: Oct 15, 1997 p: 40-52
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 16395.00).
Restrictions may apply.
Companies: Visio Corp
SAP AG
Subjects: Integrated software; Case studies; Systems integration;
Project management; Software industry
Geo Places: US
Codes: 8302 (Software & computer services industry); 9110
(Company specific); 5220 (Data processing management);
9190 (United States)

Abstract: SAP AG's R/3 software has been demanding for Visio Corp.'s worldwide IT and facilities director, Neal Myrick. All aspects of an R/3 implementation must be on R/3's terms. R/3 is a business replicated in software. As complex as a business, R/3 can require almost as time, people and money to get it up and running. If installed correctly, R/3 can make information more accessible, more shareable and more accurate across a company. Long before the project's official kickoff in March 1997, Myrick had agonized over the decision to install SAP, afraid SAP might be too complex for a small company like Visio. Problems had become apparent with Visio's legacy system, based on Platinum Software Corp.'s Btrive financial software. The prelude to the project requires studying various enterprise software vendors and aspects of Visio's business. Project consultant David Geddie decided to let the functional module leaders head up each of the business blueprint meetings.
Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01523801 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Scaling Windows NT with confidence
Authors: Newing, Rod
Journal: Management Accounting-London [MAC] ISSN: 0025-1682
Vol: 75 Iss: 9 Date: Oct 1997 p: 34-35
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 11861.01).
Restrictions may apply.
Companies: Hyder PLC
SAP AG
Subjects: Case studies; Public utilities; Automated accounting
systems; Integrated software; Windows operating system;
Client server computing
Geo Places: UK
Codes: 9175 (Western Europe); 9110 (Company specific); 8340
(Electric, water, & gas utilities); 4120 (Accounting
policies & procedures); 5240 (Software & systems)

Abstract: The Hyder group has implemented the world's largest SAP R/3 implementation on a Microsoft platform. It already has 2,000 users and is confidently expected to scale up to handle an additional 500 users. Hyder Plc. is a public company with a turnover of L1.1 billion and employs 9,000 people. It was created when Welsh Water was privatized in 1989, and in January 1996 it acquired South Wales Electricity. In early 1995, a desktop study recommended that it would be possible to reduce costs by reengineering the finance department in association with the implementation of a client/server package. The need was for general ledger, purchasing, stores, sales ledger, payroll, project accounting, fixed assets, and capital allowances. Hyder wanted a single package, so it would only need to deal with a single application vendor. SAP's R3 package was selected because it scored highest on the detailed evaluation by a small but significant margin.

Access No: 01523802 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: EMU threatens massive change for finance
Authors: Banerjee, Jyoti; Fersht, Phil
Journal: Management Accounting-London [MAC] ISSN: 0025-1682
Vol: 75 Iss: 9 Date: Oct 1997 p: 36-37 Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 11861.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Monetary unions; Automated accounting systems; Corporate
finance; Management accountants; Impact analysis; Polls &
surveys
Geo Places: UK
Codes: 9175 (Western Europe); 5250 (Telecommunications systems);
1120 (Economic policy & planning); 3100 (Capital & debt
management); 4120 (Accounting policies & procedures)

Abstract: A research study, conducted by Tate Bramald Consultancy and sponsored by software company SAP, interviewed 370 CIMA members on their views about European Monetary Union (EMU). The research shows that little has been done by organizations to address the implications of EMU. The problem is of a very different nature to that of the Year 2000 date-change scenario. The Year 2000 problem is perceived to be a technical problem, but 75% of the study's respondents see EMU compliance as a management problem to be dealt

with by the organization as a whole. Typically, finance is seen as the department most affected by EMU. It seems that 1/3 of accountants are unsure how to update their current IT systems to process single-currency transactions. If their companies, and British companies in general, are not to be held back, these are the people who need to get acquainted with EMU now.

Access No: 01502854 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Picking gems
Authors: Du Bois, Peter C
Journal: Barron's [BAR] ISSN: 1077-8039
Vol: 77 Iss: 38 Date: Sep 22, 1997 p: 37-54
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 60534.00).
Restrictions may apply.
Companies: BASF AG
SAP AG
Reuters Holdings PLC DUNS: 28-984-8954 Ticker: RTRSY
Subjects: European monetary unit; Investment policy; Economic conditions; Manycompanies; Monetary unions; Securities markets; International finance; Investment advisors; Manycompanies
Geo Places: Europe
Codes: 3400 (Investment analysis); 1110 (Economic conditions & forecasts); 9175 (Western Europe); 9180 (International); 8130 (Investment services)
Abstract: The following people participated in a forum and discussed several aspects of the European economy: 1. J. Paul Horne, Paris-based international economist for Smith Barney, 2. Jurgen K. Rothig, director of equities at German private bank B. Metzler seel. Sohn & Co., and 3. Elisabeth Weisenhorn, senior fund manager at DWS Group, a unit of Deutsche Bank. Horne says that he thinks the EMU will start in January with a core group of at least 8 nations: 1. Germany, 2. France, 3. the Benelux group (Belgium, the Netherlands, and Luxembourg), 4. Austria, 5. Finland, and 6. Ireland. Spain and Portugal have a 90% chance of being in there also, says Horne. Weisenhorn believes that the biggest European Bourses in the U.K., Germany, and France would fall if EMU does not occur. When asked what stocks he would buy currently, Rothig says that in Germany equities will not double over the next two years, but still will beat other asset classes. He recommends BASF as a company that has large fixed costs and a potential for upside earnings leverage.

Access No: 01499908 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Secrets to SAP success
Authors: Ambrosio, Johanna
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 36 Date: Sep 8, 1997 p: 59-62
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Installations; End users; Success;

Guidelines

Geo Places: Germany; US

Codes: 5240 (Software & systems); 9150 (Guidelines); 9190 (United States); 9175 (Western Europe)

Abstract: At the recent SAP user group meeting, customers who have successfully implemented the SAP suite were happy to pass along tips to those who are just beginning the journey. The hints carried common themes: support and end-user buy-in; building an implementation team that features the best and brightest information technology people; and sparking an organizational revamp that can support new business goals. Another essential ingredient is executive leadership - top people who are ready and willing to lead the charge to examine and change as many processes as needed.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01501193 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Change management: Energy to the people

Authors: Jesitus, John

Journal: Industry Week [IW] ISSN: 0039-0895

Vol: 246 Iss: 16 Date: Sep 1, 1997 p: 37-41

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 759.00). Restrictions may apply.

Companies: Amoco Corp DUNS: 00-134-4258 Ticker: AN

Deloitte & Touche Consulting Group

Andersen Consulting

Subjects: Petroleum industry; Organizational change; Business process reengineering; Work methods improvement; Consulting firms; Employee development; CAI

Geo Places: US

Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 6200 (Training & development); 8510 (Petroleum industry); 8310 (Consultants); 2500 (Organizational behavior); 8310 (Consultants); 6200 (Training & development)

Abstract: SAP R/3 software implementation is a part of a sweeping business reengineering effort at Amoco Corp., a \$33 billion oil company headquartered in Chicago. Chicago-based Deloitte & Touche Consulting Group/ICS is helping Amoco to handle change-management issues related to its upcoming downstream-petroleum-products changeover. At the same time, Amoco has found it critical to enlist the support of its own line-level personnel as early in the reengineering process as possible. Other companies involved with Amoco's SAP implementation include Andersen Consulting LLP, Chicago, and Price Waterhouse LLP, New York.

Access No: 01474630 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Oracle, PeopleSoft skills in high demand

Authors: Weston, Randy

Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841

Vol: 31 Iss: 30 Date: Jul 28, 1997 p: 1

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00). Restrictions may apply.

Subjects: Programmers; Client server computing; Wages & salaries;
Shortages; Market potential
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 2130 (Executives); 5220 (Data
processing management)

Abstract: Recruiters across the US are scrambling for IS professionals who have worked with the client/server applications from SAP AG's competitors, namely PeopleSoft Inc. and Oracle Corp. The demand right now for people is very high. The supply is very low. Such a seller's market means those with skills in PeopleSoft products can command salaries of up to \$135,000 per year as a consultant and \$50,000 to \$80,000 per year for staff placement, recruiters said.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01429408 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Just don't call them temps
Authors: McGee, Marianne Kolbasuk
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 630 Date: May 12, 1997 p: 38-40
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Human resource management; MIS; Trends; Temporary employment; Problems; Qualifications; Effects
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 6100 (Human resource planning);
5220 (Data processing management)

Abstract: IS managers, tired of struggling to fill high-skill jobs, are increasingly seeking help from temporary staffing agencies. Some IS departments use high-level temps to fill as many as half of their staff positions. This growing demand for IT temps is, in turn, boosting pay for temporary workers to record levels. What is driving the shift is the acute demand for people who understand SAP, Oracle, C++, year 2000, and other advanced technologies. The use of temp workers has its good and bad points for IS managers. While temps can help managers implement complex projects, the price tag is high. Also, IS managers who have used high-level temps say resumes of prospective contractors must be scrutinized carefully. It is not uncommon that a resume will list experience on a type of project; but probing questions can reveal that the person was only a team member, not someone who worked closely with the technology.

Access No: 01448193 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Bridging the gap between finance and IT functions
Authors: Mowat, Claire
Journal: Management Accounting-London [MAC] ISSN: 0025-1682
Vol: 75 Iss: 5 Date: May 1997 p: 26
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 11861.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Shortages; Skills; Accountants; Information technology;
Training
Geo Places: UK

Codes: 9175 (Western Europe); 2200 (Managerial skills); 4110
(Accountants); 6200 (Training & development)

Abstract: Most UK businesses are facing a problem which spells headaches and sleepless nights for accountants. The problem is largely due to a gap in understanding and in accountability between finance and IT functions within businesses. This gap has been steadily widening over the past decade. Right now, UK Plc. has to deal with 2 very major problems: the introduction of the Euro and the changeover date at the year 2000. Because Britain fails to bring on business graduates with IT skills, there is now a critical shortage of IT skilled people with business backgrounds. The UK is particularly short of those with financial training, skilled not only in the new and most sought-after systems like SAP, NT or client server C++ on UNIX and PC platforms, but also with older skills such as COBOL, CICS, DB2, and AS/400. It is essential, if business is to succeed in delivering the solutions for the introduction of the Euro and the year 2000, that investment is made in IT training for those with financial skills and in financial training for those with IT skills.

Access No: 01410554 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: All that glitters...
Authors: Garner, Rochelle
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 17 Date: Apr 28, 1997 p: 90
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Professional recruitment; Information systems
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 6100 (Human resource planning);
8302 (Software & computer services industry)

Abstract: People with computer skills high in demand - such as SAP configuration, PeopleSoft, Internet connectivity, object-oriented analysis and data modeling, Cobol, assembly language, and project management - can command high salaries, but it could mean constant travel, 12-to-15 - hour work days, and a socially isolating lifestyle. Complicating the issue are salaries that rise and fall, depending on the region of the country. Quality of life is a factor that many companies highlight in their efforts to attract and keep information systems talent. Other factors include: a competitive salary, benefits such as a 401(k), dependent care, telecommuting, adoption assistance, sabbaticals, and bonuses; and a commitment to training. To curb staff jealousy, companies should develop staff internally as much as possible, hire consultants to coach for a few weeks, or use temporary contract workers.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01381912 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Cashing in on SAP skills isn't so easy
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841

Vol: 31 Iss: 10 Date: Mar 10, 1997 p: 6 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Polls & surveys; Software; Consultants; Wages & salaries;
Supply & demand
Geo Places: US
Codes: 7100 (Market research); 5240 (Software & systems); 8310
(Consultants); 9190 (United States)

Abstract: A new survey by Austin-McGregor International shows that companies looking for people with SAP AG R/3 skills are not necessarily willing to pay what those with such skills are demanding. For example, 42% of the senior-level SAP consultants surveyed expect to earn \$125,000 or more per year. Only 4% of the SAP companies surveyed offer salaries of more than \$125,000. Those with strictly technical SAP skills may be facing the unemployment line in the next year or 2. The business-driven SAP consultant has a significant career lifespan over the next 3 to 5 years.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01379589 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Shoemaker steps in to SAP
Authors: Johnson, Maryfran
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 9 Date: Mar 3, 1997 p: 69-71
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Bally Inc DUNS: 04-932-2415
Subjects: Footwear industry; Computer upgrading; Client server
computing; Case studies
Geo Places: Switzerland
Codes: 9175 (Western Europe); 8620 (Textile & apparel
industries); 5220 (Data processing management); 9110
(Company specific)

Abstract: Technology seems like the farthest thing from the minds of people at Bally Switzerland, the upscale maker of shoes and fine leather goods. However, hard times for high-end retailers worldwide have forced the 150-year-old Swiss shoe maker into a downsizing, restructuring mode that gradually will rid the company of its expensive, aging IBM AS/400 environment. Replacing it is a client/server system based on SAP AG's R/3 software. Bally is more than halfway done replacing the IBM equipment on its 800 desktops and 50 servers worldwide with Compaq Computer Corp. gear.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01395918 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: When will EIS deliver?
Authors: Bartholomew, Doug
Journal: Industry Week [IW] ISSN: 0039-0895
Vol: 246 Iss: 5 Date: Mar 3, 1997 p: 37-40
Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 759.00).

Restrictions may apply.

Companies: General Electric Co DUNS: 00-136-7960 Ticker: GE
J D Edwards & Co Inc DUNS: 08-634-9982
Eastman Chemical Co
SAP AG

Subjects: MIS; Manycompanies; Corporate management; Software

Geo Places: US

Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 2310
(Planning)

Abstract: Although executive information systems (EIS) have promised to revolutionize the way top management works in the US, the promise remains largely unfulfilled as most EIS have fallen way short of the mark and left users disappointed with the technology. The upshot of this failure is that many of today's executives still depend on paper summaries or information provided by administrative staff or managers, and those who use personal computers often receive data via electronic mail that has been heavily massaged by others in the organization. At General Electric Co., for instance, Chairman Jack Welch gets some reports over personal computer, but most of his information comes in the form of faxed reports or by talking to people. Other examples are drawn from companies that include Eastman Kodak Co. and J. D. Edwards & Co.

Access No: 01404400 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Our eleven hot growth companies: Who are they? How do they do it?

Authors: Parker, Selwyn; Macalister, Philip

Journal: Management-Auckland [MNZ] ISSN: 0025-1658
Vol: 44 Iss: 2 Date: Mar 1997 p: 36-48

Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.

Companies: Comunicado
Douglas Pharmaceuticals
Dirty Dog Eyewear
ASB Bank-New Zealand
Outdoor Heritage

Subjects: Manycompanies; Corporate profiles; Strategic planning; Success; Manypeople; Manyindustries; Corporate growth

Geo Places: New Zealand

Codes: 2310 (Planning); 9179 (Asia & the Pacific); 9110 (Company specific)

Abstract: The strategies for success used by 11 New Zealand companies are examined. The strategies are divided into 6 key areas that can make or break a hot growth company. Those areas are: 1. people, 2. money, 3. management style, 4. innovation, 5. strategic thinking, and 6. relationships. The companies profiled include: 1. SAP New Zealand, 2. Eskimo Group, 3. ASB Bank, 4. Massey University, 5. Outdoor Heritage, 6. Douglas Pharmaceuticals, 7. HandiTags, 8. Dirty Dog Eyewear, 9. Macpac Wilderness, 10. PC Direct, and 11. Comunicado.

Access No: 01397426 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Are you getting SAPped?
Authors: Filipczak, Bob
Journal: Training [TBI] ISSN: 0095-5892
Vol: 34 Iss: 3 Date: Mar 1997 p: 40-42+
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 5169.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Information systems; Decision support systems; Systems
integration
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 5310
(Production planning & control)

Abstract: SAP (systems, applications and products) software is a total information system that weaves together all the data from manufacturing with all the data from inventory with all the data from purchasing with all the data from accounting with all the data from sales, etc. The integrated nature of SAP forces employees to understand how other functions in the company operate. SAP software is changing who makes decisions in thousands of tasks. Those decisions are now being made by people with access to more information about how the company works than they have ever before.

Access No: 01397428 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Where does training fit?
Authors: Filipczak, Bob
Journal: Training [TBI] ISSN: 0095-5892
Vol: 34 Iss: 3 Date: Mar 1997 p: 43
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 5169.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Information systems; Systems integration; Trainers; Roles
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 6200
(Training & development)

Abstract: If a company is implementing SAP (systems, applications and products) software, the training department should get involved as early as possible. Representatives from the training department should serve on the core project team, which is command central for a SAP implementation. The trainer should position herself as a performance consultant with expertise in needs analysis, job/task analysis, competency evaluation, and in-depth knowledge about how people work.

Access No: 01400162 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: IS needs people
Authors: Krass, Peter
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 608 Date: Dec 2, 1996 p: 6
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Editorials; Recruitment; Information systems; Shortages;
Professionals
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5220 (Data processing management);

6100 (Human resource planning); 9000 (Short Article)

Abstract: An editorial discusses the severe shortage of qualified technical IS people, particularly those with skills in areas that include Oracle databases, SAP R/3, PowerBuilder, and anything related to the Web. In addition, the year 2000 crisis has revived demand for COBOL programmers. Companies are trying new ways to attract IT talent, including: 1. opening regional centers more attractive to young programmers, and 2. recruiting high school students.

Access No: 01400171 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Stretched to the limit
Authors: McGee, Marianne Kolbasuk
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 608 Date: Dec 2, 1996 p: 36-48
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Professional recruitment; Professionals; Shortages;
Information systems; Problems
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 6100 (Human resource planning);
5220 (Data processing management)

Abstract: Recruiting and retaining qualified technical IS staff has never been so difficult. COBOL programmers are in demand, spurred by the year 2000 crisis. Demand is particularly great for people with experience in networking, Oracle databases, UNIX, Windows NT, PowerBuilder, SAP R/3, Baan financial applications, corporate intranets, and the Internet. Recruiting is even harder for IS shops at little-known companies or in less-than-glamorous industries or geographic regions. To overcome these problems, companies are trying different approaches, including: 1. banding together to sponsor a marketing campaign to convince workers to relocate, 2. loosening telecommuting rules for certain jobs, and 3. giving students a sign-on bonus if they will commit before graduating. Retaining workers is equally difficult. Techniques for keeping employees include paying higher salaries and bonuses, and offering training in the latest, hottest systems. Increasingly, IS managers depend on outsourced help and temporaries.

Access No: 01321559 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Pay inequities sap team spirit
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 45 Date: Nov 4, 1996 p: 1, 155
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Xerox Corp DUNS: 04-959-1852 Ticker: XRX
Monsanto Co DUNS: 00-626-6803 Ticker: MTC
Subjects: Information systems; Professionals; Teams; Pay for
performance; Merit increases
Geo Places: US
Codes: 5220 (Data processing management); 6400 (Employee
benefits & compensation); 9190 (United States)

Abstract: According to a study by The Hay Group, most companies have not yet figured out how to pay people for working well with others. The problem for IS departments and others is how to isolate the performance of a particular team member. Xerox Corp. has been experimenting with team-based pay for 3 years. According to the Xerox formula, half an IS worker's merit pay increase is determined by managers, and the other half is determined by teammates. One way to strike a balance in IS is to base a large chunk of variable pay on the overall goals of a particular project while also making spot awards for individual performance.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01309429 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Technology for technology's sake
Authors: Munk, Nina
Journal: Forbes [FBR] ISSN: 0015-6914
Vol: 158 Iss: 10 Date: Oct 21, 1996 p: 280-288
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 921.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Productivity; Software packages; Applications; Time
management; Information technology; Disadvantages
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States)

Abstract: Though the people who make their money selling ever more powerful PCs and software do not want to hear it, there is a great deal of technology-for-technology's-sake in American business today. A survey showed users spend 5 hours a week futzing with their PCs. The number one time wasters are waiting for programs to run, reports to print, repairmen to show up, or technical support people to pick up the telephone. Organizing and clearing out cluttered disk storage is another time guzzler. Playing computer games is another time consumer. Newer software is slower because it has many more features than older versions. Screen savers may also sap productivity. Office PCs equipped with CD ROM drives that allow users to trade disks with computers outside the office are sometimes very convenient. They are also dangerous because they allow workers to bring viruses into the network and take sensitive data away.

Item Availability: Paper.
titulo corrente

Access No: 01342214 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Techno-MBAs in demand
Authors: McGee, Marianne Kolbasuk
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 602 Date: Oct 21, 1996 p: 98
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: Wharton Business School
University of California-Irvine
Subjects: MBA programs & graduates; Supply & demand; Information
systems
Geo Places: US

Codes: 6100 (Human resource planning); 8306 (Schools & educational services); 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: IS departments and consulting firms plan to hire 17% more people with techno-MBAs in 1997 than they did in 1995, according to a survey by the Graduate School of Management at the University of California in Irvine. A techno-MBA generally requires more computer or technology-related course work and lab time than the traditional graduate business curriculum involves. The graduates are being hired as consultants who get involved with client engagements involving SAP R/3, Oracle and other projects.

Access No: 01294929 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Yeeehah!!
Authors: Goff, Leslie
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 39 Date: Sep 23, 1996 p: 106
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Information technology; Job openings; Economic conditions; Trends
Geo Places: US; Texas
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services industry); 1110 (Economic conditions & forecasts); 6100 (Human resource planning)

Abstract: As Dallas Texas' economy has recovered from its decline in the early 1990s, client/server application developers, SAP professionals, Internet experts and mainframe programmers are all in high demand. Surges in the telecommunications, construction and business services drove last year's growth. The local IS market is so tight that the best people are only on the market a week or 2. The current demand for IS professionals in Dallas is expected to continue unabated.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01284323 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: View from the top
Authors: Goff, Leslie
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 37 Date: Sep 9, 1996 p: 96
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Price Waterhouse LLP DUNS: 00-169-7721
Subjects: Information management; Executives; Personal profiles
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5220 (Data processing management); 2130 (Executives); 9160 (Biographical)

Abstract: In an interview, Sukumar Narayanan discusses his career as an IS consultant with Price Waterhouse LLP. Narayanan is a project manager for a worldwide SAP implementation. He is responsible for

about 25 to 30 people - a mix of internal staff and external consultants. Working as an independent consultant might bring 50% more money, but working with Price Waterhouse has enabled him to build strong relationships with people. If he continues to progress the way he has, he will be a long term player in the firm, so he will do well financially in that respect.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01266034 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Logistics software: The art's in the application
Authors: Andel, Tom
Journal: Transportation & Distribution [HLS] ISSN: 0895-8548
Iss: 1996 Buyers Guide Issue Supplement Date: Jul 1996
p: BG2-BG4 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1401.02).
Restrictions may apply.
Subjects: Logistics; Software packages; Applications; Advantages
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5160 (Transportation management);
5240 (Software & systems)

Abstract: Transportation is just part of the logistics management puzzle. Successful software implementation can happen in short-term bursts, but these projects must have a long-term migration path. That is why a growing number of transaction-type software vendors are teaming up with enterprise system planning vendors. This teamwork ensures logistics systems will integrate with enterprise-wide transaction processing systems like SAP and Oracle. Warehouse management or transportation management pay off in better use of people and space. The challenge of warehouse management system solutions is integrating them with a legacy system. Transportation management systems are the hottest focus in the market place because of the large amount of money spent on transportation. As long as there are organizations where logistics is still an unknown entity at the CEO level, end users will drive the market for configurability in a client/server environment. That does not mean logistics software vendors will ignore the holistic approach to implementation.

Access No: 01230398 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Ready or not
Authors: Baatz, E B
Journal: CIO [CIO] ISSN: 0894-9301
Vol: 9 Iss: 17 Date: Jun 15, 1996 p: 36-42
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 16395.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Resource allocation; Product acceptance; Installations; Disadvantages; Systems integration
Geo Places: US; Germany
Codes: 5240 (Software & systems); 5220 (Data processing management); 7000 (Marketing); 9175 (Western Europe); 9190 (United States)

Abstract: Packaged enterprise resource planning (ERP) software does work, but the enthusiasm for market dominator SAP AG sours in some cases because implementing the software requires people and processes to follow the ERP mandate to integrate all of the major business functions. Multinational companies have heavily bought into SAP, in part because SAP is available in dozens of languages, with each country's version tailored to local currencies, tax laws and accounting procedures. With 1,500 live installations of SAP's R/3 client/server product, SAP has rapidly blanketed the globe. Any CEOs who think they are going to make once-autonomous business units run as a well-oiled hierarchical machine under SAP should think twice. A rapidly changing, decentralized company should not implement R/3, according to Russ Maney of Forrester Research. If information systems have been neglected to the point of disrepair, then a suite of integrated ERP software might make sense. The software has 8,000 tables that IS programmers and end users must set to match their business processes.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01230399 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Flipping the switch
Authors: Koch, Christopher
Journal: CIO [CIO] ISSN: 0894-9301
Vol: 9 Iss: 17 Date: Jun 15, 1996 p: 43-66
Illus: Charts; Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 16395.00).
Restrictions may apply.
Companies: Owens Corning Fiberglas Corp DUNS: 00-131-7452
Ticker: OCF
SAP AG
Accugraph Corp
Subjects: Systems integration; Integrated software; Business
process reengineering; Manycompanies
Geo Places: US
Codes: 5220 (Data processing management); 5240 (Software &
systems); 9190 (United States)

Abstract: Installing SAP AG's R/3 software forces information systems and business people to change the way to way they work together. R/3 breaks the mold of the traditional systems project, in which IS takes the lead and programming rules the day. Structural reorganizations often provide the catalyst for big bang R/3 implementations, in which companies cast off their legacy systems and implement a single set of R/3 processes across the company. At Owens Corning, the project is being sliced up into 4 releases, each growing in scope and size until the final release, which will encompass the entire company, is completed in April 1997. The team is divided into 5 different process groups, each with representation from the local business units, IS and business people from across Owens Corning. In most specific process areas, SAP is close enough to best-in-class to not offend legacy loyalists. Chucking an excellent legacy system while taking a step back in functionality was a tough sell.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01224742 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Anderson: The top 10 myths in the PC industry
Authors: Anderson, Ed
Journal: Computer Reseller News [CRN] ISSN: 0893-8377
Iss: 684 Date: May 20, 1996 p: 242
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: Oracle Corp DUNS: 08-995-8862
SAP AG
Subjects: Computer industry; Trends; Investment policy; Sales;
Distribution channels
Geo Places: US
Codes: 8651 (Computer industry); 8302 (Software & computer
services industry); 7300 (Sales & selling); 3400
(Investment analysis); 9190 (United States)

Abstract: Ten myths in the PC industry are identified by Ed
Anderson, chief executive of CompuCom Systems Inc. They include: 1.
Windows NT with Intel processors will destroy the market for midrange
computers. 2. The way to make money in the stock market is on pure
plays in Internet stocks. 3. SAP will continue to post huge sales
gains. 4. Midrange servers are too complicated for the channel. 5.
A \$500 Internet device will come to market and overwhelm PCs. 6.
Account control is the litmus test for truly great sales people. 7.
The cost of acquisition can be lowered by grinding the supplier.
Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01196518 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Job seekers: A winning strategy
Authors: Vitiello, Jill
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 17 Date: Apr 22, 1996 p: 91
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Subjects: Information systems; Professionals; Cities; Olympic
games; Job hunting; Recruitment
Geo Places: US; Georgia
Codes: 5220 (Data processing management); 6100 (Human resource
planning); 9190 (United States)

Abstract: According to Mikki Hubbard of Ernst & Young's Information
Technology and Process Improvement practice, Atlanta is the IS
candidates' market, not an employer's market. Candidates with SAP
and PeopleSoft experience - particularly the R/3 module - can name
their price and their terms. Smalltalk is another hot-ticket item in
Atlanta, and the demand for people with experience in Microsoft
Access is outstripping the supply. Ron Wills of Robert Half of
Atlanta Inc. sees some of the best opportunities coming from the
small to medium-size software development companies popping up in the
northern suburbs of Atlanta. Despite the disruption the Olympic
Games will undoubtedly cause, most IS professionals will try to carry
on business as usual.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01171299 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Empower to the people
Authors: Gilhooly, Kym
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 3 Date: Mar 1996 p: 86-94 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Human resource management; Automation; Interactive computer systems; Trends; Many companies
Geo Places: US
Codes: 6100 (Human resource planning); 5240 (Software & systems); 9190 (United States)

Abstract: There is a strong, albeit nascent, effort afoot on the part of human resources organizations to get more of the corporate community involved in the business of human resources. The idea is to push more personnel data out to line managers, who can then take responsibility for their own employees, and further, out to end users themselves. The foundation of this push outward is the emerging 'employee self-service' model. Enabling technology includes client/server graphical interfaces, telephony-based interactive voice response systems, dedicated kiosks, e-mail forms, and the World Wide Web. How self-service is rolled out depends greatly on a company's workforce. As part of its reengineering effort, National Semiconductor is bringing its HR functions and payroll administration together under the umbrella of SAP's R/3 system. Currently, HR and payroll are handled by a range of mainframe and PC-based systems worldwide. National's kiosk effort is running parallel to its SAP implementation.

Access No: 01174670 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: General Mills finds nourishment in Hyperion's software
Authors: Greenberg, Ilan
Journal: InfoWorld [IFW] ISSN: 0199-6649
Vol: 18 Iss: 9 Date: Feb 26, 1996 p: 64
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12701.01). Restrictions may apply.
Companies: General Mills Inc DUNS: 00-625-0740 Ticker: GIS
Hyperion Software Corp
Subjects: Food processing industry; Automated accounting systems; Computer upgrading; Client server computing; Systems design; Case studies
Geo Places: US
Codes: 8610 (Food processing industry); 5240 (Software & systems); 9110 (Company specific); 9190 (United States)

Abstract: In the summer of 1995, Lee Carbert, operations and network manager for corporate reporting at General Mills Corp., faced a watershed in his department. It was time to consider upgrading the company's financial consolidation reporting. General Mills uses SAP AG's R2 suite of mainframe applications and is currently considering upgrading to SAP's R3 3.0 suite of client server software. However, 70% of the data Carbert's staff consolidates does not originate in SAP's general ledger software. Carbert turned to Hyperion Software

Inc.'s line of high-end accounting applications. The new Hyperion system, called Hyperion Enterprise, handles tasks such as compiling reports required by the Food and Drug Administration. It also provides data related to General Mills' worldwide business transactions that is later used in the company's accounting reports. These reports, which used to require 20 to 30 full-time employees and 4 weeks to complete, are now finished by 3 people who work for 2 weeks.

Access No: 01160501 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Desperately seeking SAP support
Authors: Kay, Emily
Journal: Datamation [DAT] ISSN: 0011-6963
Vol: 42 Iss: 4 Date: Feb 15, 1996 p: 42-45
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1520.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Client server computing; Systems integration;
Consultants; Technical support; Selection; Guidelines
Geo Places: US
Codes: 5220 (Data processing management); 8302 (Software &
computer services industry); 5120 (Purchasing); 9150
(Guidelines); 9190 (United States)

Abstract: Big Six consulting firms and many others are rabidly recruiting anyone with the least bit of SAP R/3 client/server software experience. R/3 is an enterprisewide set of client/server applications for managing accounting, manufacturing, distribution, and human resources. Consulting firms are eager to tout their experience, but their R/3 teams are not necessarily veteran SAP professionals. Before committing to a consulting outfit's services, a technology chief should ask: 1. How many people on the integrator's team are certified by SAP? 2. How many people have real implementation experience? 3. Does the team's experience include industry-specific knowledge? 4. Does the integrator have tools that actually speed up the process? Companies should look not only for R/3 experience and business expertise but also for a software implementation methodology.

Item Availability: Paper.
titulo corrente

Access No: 01553751 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Enterprise eyes
Authors: Brandel, Mary
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 32 Iss: 1 Date: Dec 29, 1997-Jan 5, 1998 p: 41
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Adaptec Inc DUNS: 03-335-8581 Ticker: ADPT
Subjects: Computer industry; Distribution channels; Supply chains;
Computer networks; Systems integration; Case studies;
Electronic commerce

Geo Places: US

Codes: 9190 (United States); 8651 (Computer industry); 7400 (Distribution); 5240 (Software & systems); 5220 (Data processing management); 9110 (Company specific)

Abstract: Adaptec Inc., a maker of computer peripherals adapters, already sells its products to consumers via an electronic catalog. It sends purchase orders and assembly diagrams, extracted from SAP R3, to suppliers' systems over the Internet. However, right now, the front end is not tied to SAP or internal applications. The company's object for 1998 is to integrate its order-taking capabilities with the supply side to come up with a strategy for the whole company to do electronic commerce primarily using the Internet. Hooking up electronic-commerce servers to existing enterprise resource planning systems is among the most powerful electronic buying-and-selling initiatives organizations can undertake in 1998. Beyond improving customer responsiveness, Adaptec, like many pioneers, is retroactively creating a corporate electronic-commerce strategy.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01541052 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: SAP and the Hibernia experience

Authors: Tompkins, Paul

Journal: CMA Magazine [RIA] ISSN: 0831-3881

Vol: 71 Iss: 9 Date: Nov 1997 p: 23-27 Illus: Charts

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 5716.01).

Restrictions may apply.

Companies: Hibernia Management & Development Co Ltd

Society of Management Accountants of Canada

Subjects: Business process reengineering; Petroleum industry; Case studies; Process planning; Systems development

Geo Places: Canada

Codes: 8510 (Petroleum industry); 9172 (Canada); 9110 (Company specific); 5240 (Software & systems)

Abstract: Hibernia is the pioneer development for the emerging Canadian east coast off-shore oil industry. As the 1st operator in this area, the Hibernia Management and Development Co. Ltd. is developing local skills and infrastructure which can support future developments. The Hibernia is the 5th largest discovered oil field in Canada. To serve Hibernia's strategy, a number of business system applications were evaluated, and SAP/R3 was selected. Hibernia initiated a business process design and detailed planning initiative, primarily focused on defining processes for the new operational environment. Within the business-process-design component of the project, the following 3 levels of activity were identified: 1. support processes, 2. process flow of the sub-processes within each support process, and 3. further process drill down to differentiate the various business scenarios within the support process.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01548393 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: SSE transitions to a competitive future

Authors: Bush, Rick
Journal: Transmission & Distribution World [TMD] ISSN: 1087-0849
Vol: 49 Iss: 12 Date: Nov 1997 p: 52-55 Illus: Maps
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12343.02).
Restrictions may apply.
Companies: Central Slovak Electricity
Subjects: Electric utilities; Transitions; Market economies
Geo Places: Slovak Republic
Codes: 8340 (Electric, water, & gas utilities); 9176 (Eastern Europe); 1120 (Economic policy & planning)

Abstract: In an interview, the Slovak Republic's General Director Vladimir Mosat, Chief Technology Officer Miroslav Rapsik, and Director of Finance Michael Poloni discussed the steps Central Slovak Electricity (SSE) is taking to move from a socialist command past to a customer driven future. Mosat says that legislators realized early on that changing the utility industry from a command culture to a business culture would not be easy. They decided to partner with the best companies they could locate worldwide in an effort to reduce costs, increase revenues, and provide customers with the services they desire. Poloni comments that they are working closely with the German software company SAP to adapt its SAP/R3 software to meet business needs. Rapsik discusses the installation of the ABB Spider energy management system of their 120-kV system.

Access No: 01558136 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Progress with process
Authors: Anonymous
Journal: CIO [CIO] ISSN: 0894-9301
Vol: 11 Iss: 7 (Section 1) Date: Jan 15, 1998 p: 66
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 16395.00).
Restrictions may apply.
Companies: CrossRoads Software Inc
Subjects: Product introduction; Middleware; Modularity
Geo Places: US
Codes: 9120 (Product specific); 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: CrossRoads Software Inc. is taking aim at the problem of getting information out of an Oracle database and into a PeopleSoft human resources application with a new series of modules, dubbed 'processware.' The modules provide a bridge not only between applications from The Baan Co., PeopleSoft Inc., and SAP AG, but also between those applications and other products.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01544705 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: VARs go out on a ledger
Authors: Korzeniowski, Paul
Journal: Computer Reseller News [CRN] ISSN: 0893-8377
Iss: 765 Date: Nov 24, 1997 p: 121, 124 Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Integrated software; Finance; Market potential; Value

added resellers
Geo Places: US
Codes: 8302 (Software & computer services industry); 7000
(Marketing); 9190 (United States)

Abstract: While client/server financial systems offer resellers new revenue streams, taking advantage of the opportunities is not as simple as selling the virtues of a word-processing package or spreadsheet. Such leading client/server software vendors as Geac Computer Corp. Ltd., Lawson Software Inc., PeopleSoft Inc., and SAP have developed ever-expanding suites of applications. The products expanded beyond core financial functions into such areas as human resources and manufacturing systems. The products require customization for maximum benefit. As a result, resellers have to be trained to understand how to tailor the modules.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01527029 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP details component strategy
Authors: Biskamp, Stefan
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 653 Date: Oct 20, 1997 p: 132
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Product development; Integrated software; Modularity
Geo Places: US; Germany
Codes: 7500 (Product planning & development); 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9175 (Western Europe); 9000 (Short Article)

Abstract: At its Technology Days Conference, SAP said that R/3 4.0, the next major release of its flagship product, will mark SAP's first step in breaking up the monolithic software package into smaller components. The human resources module, for instance, will be separated from the rest of the suite.

Access No: 01499906 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: R/3 users fear losing integration
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 36 Date: Sep 8, 1997 p: 59-62
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00). Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Product development; Add ons; Computer upgrading; Component parts; Problems
Geo Places: Germany
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9175 (Western Europe)

Abstract: At its recent user group conference, SAP AG unveiled details of R/3 4.0, due for release by year-end 1997. Unlike

previous additions to the R/3 roster, the new functions will not be integrated into the core applications, but rather sold as components that can be upgraded and installed independent from the rest of R/3. Until now, R/3 has been sold as a tightly integrated package of human resources, financial, and manufacturing modules, a selling point that won over many Fortune 500 companies. Users such as Deere & Co. say if they have to choose, they will take integration over the more flexible component-based systems any time.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01486010 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP expands scope
Authors: Stein, Tom; Wilder, Clinton
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 643 Date: Aug 11, 1997 p: 14-15
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Software packages; Product lines; Electronic commerce;
Product introduction
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 9120
(Product specific)

Abstract: SAP AG entered the Internet commerce market in August 1997 and is about to plunge into the equally fast-growing field of supply-chain management software. With both initiatives, SAP continues to lower the entry price point for midsize companies - and to open large new markets for itself. At SAP's annual Sapphire users conference August 24, 1997 to August 28, 1997, the company will unveil its first set of supply-chain management applications. They will be integrated with SAP's R/3 suite of manufacturing, financial, distribution and human resources software. On August 4, 1997, SAP launched a joint venture with Intel Corp. called Pandesic LLC that will market an electronic-commerce package to merchants selling goods on the Internet.

Access No: 01481226 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Treat your applications well
Authors: Radcliff, Deborah
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 17 Iss: 9 Date: Aug 1997 p: 47, 49+
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: Ontario Hydro Corp DUNS: 20-167-4108
Subjects: Enterprisewide computing; Network management systems;
Client server computing; Systems integration
Geo Places: US; Canada
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 5250
(Telecommunications systems); 9172 (Canada)

Abstract: With the Web's growing importance as a business tool, enterprise applications are increasingly the window through which end users interface with business. To ensure availability of the applications and optimize performance, many IS managers are turning

to application management software. All of Ontario Hydro's financials, materials handling, inventory, order processing and human resources applications are handled by SAP R/3 modules. Some 70% of enterprises have an integrated network management system in place - a market that generated \$9.11 billion for tools vendors in 1996. BMC Software claims to market the largest number of application-specific management tools of any vendor.

Access No: 01442485 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Retailers dump big iron for client/server
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 26 Date: Jun 30, 1997 p: 9
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Hewlett Packard Co DUNS: 00-912-2532 Ticker: HWP
PeopleSoft Inc
SAP AG
Intrepid Systems
Subjects: Client server computing; Product development; Product
testing; Software packages; Retailing industry;
Alliances; Decision support systems
Geo Places: US
Codes: 7500 (Product planning & development); 5240 (Software &
systems); 8390 (Retail stores); 9190 (United States)

Abstract: In recent months, client/server software leaders SAP AG and PeopleSoft Inc. have rolled out enterprise resource planning (ERP) systems designed for the retail market. SAP teamed up with 80 retail consultants and 30 beta testers to develop its R/3 retail product. R/3 for retail was released in May 1997. PeopleSoft has teamed up with retailer Intrepid Systems Inc. Intrepid's retail system is being rebuilt with PeopleTools and tied to PeopleSoft's well-established human resources and financial systems. The Intrepid system mostly provides decision support and warehouse management tools for retailers. It is due for general release by year-end 1997.
Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01392994 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: The big three in ERP
Authors: Anonymous
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 17 Iss: 3 Date: Mar 1997 p: 65
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: PeopleSoft Inc
Oracle Corp DUNS: 08-995-8862
SAP AG
IBM Corp DUNS: 00-136-8083 Ticker: IBM
Geac SmartStream
Subjects: Competition; International markets; Software packages;
Human resource management; Enterprisewide computing
Geo Places: US
Codes: 9180 (International); 5240 (Software & systems); 7000

(Marketing); 6100 (Human resource planning)

Abstract: The main contenders in the global enterprise resource planning market are Oracle Corp., SAP AG, and newcomer PeopleSoft Inc. Other vendors to watch in the global human resources space include IBM Corp., which purchased CGI Informatique and now offers a global version of its HR product, and Geac, which offers some global functionality in its SmartStream HR product.

Access No: 01361149 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Vendors cater to verticals
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 4 Date: Jan 27, 1997 p: 47-48
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Oracle Corp DUNS: 08-995-8862
PeopleSoft Inc
Baan Co NV
Subjects: Product development; Product introduction; Software packages; Target markets; Manycompanies
Geo Places: US; Europe
Codes: 7500 (Product planning & development); 9120 (Product specific); 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9175 (Western Europe)

Abstract: All of the leading enterprise software makers, such as SAP AG, Oracle Corp., PeopleSoft Inc., and The Baan Co., are releasing software packages that target specific industries, from pharmaceutical makers to the automotive industry. Oracle recently announced initiatives for the pharmaceutical industry and plans to announce several more industry-specific software packages in the coming months. On January 13, 1997, PeopleSoft announced that it is integrating Intrepid Systems Inc.'s Evolution retail management software with PeopleSoft's human resources and financial software to create a retail industry package. SAP has announced a software package for the oil industry called IS-Oil.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01349878 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Peoplesoft targets SAP with ERP launch
Authors: Slofstra, Martin
Journal: Computing Canada [CCD] ISSN: 0319-0161
Vol: 22 Iss: 26 Date: Dec 19, 1996 p: 19
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 14986.00).
Restrictions may apply.
Companies: PeopleSoft Inc
Subjects: Customer services; Software industry; Market positioning
Geo Places: US
Codes: 7000 (Marketing); 8302 (Software & computer services industry); 2400 (Public relations); 9190 (United States);

9000 (Short Article)

Abstract: Peoplesoft Inc. thinks it can survive by selling mostly human resources and financials applications software, and in doing so the company is borrowing an idea it uses to sell its HR software - so-called outrageous customer service.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01347157 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP delivers client/server upgrade
Authors: Scannell, Ed; Trott, Bob
Journal: InfoWorld [IFW] ISSN: 0199-6649
Vol: 18 Iss: 51 Date: Dec 16, 1996 p: 10
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12701.01).
Restrictions may apply.
Companies: IBM Corp DUNS: 00-136-8083 Ticker: IBM
SAP of America Inc
Subjects: Product introduction; Servers; Relational data bases;
Joint ventures
Geo Places: US
Codes: 9120 (Product specific); 5230 (Hardware); 5240 (Software
& systems); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: After 10 months of joint development, IBM and SAP America have shipped an early version of the R/3 database server for IBM's System/390 mainframes to 5 large corporate users. The pilot version of R/3 will largely exploit the capabilities of IBM's DB2 for System/390 relational database, tuned for industrial-strength applications as wide-ranging as payroll, manufacturing, and human resources. IBM plans a phased rollout of the product beginning in April 1997 and leading to widespread availability by July.

Access No: 01332521 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Monsanto takes SAP R/3 module for test-drive
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 50 Date: Dec 9, 1996 p: 77-78
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Monsanto Co DUNS: 00-626-6803 Ticker: MTC
Subjects: Corporate profiles; Chemical industry; Business process
reengineering; Client server computing; Systems
development; Production planning
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 9110 (Company specific); 8640
(Chemical industry); 5240 (Software & systems); 2310
(Planning); 5310 (Production planning & control)

Abstract: Chemical manufacturer Monsanto Co. launched a reengineering effort several years ago that included tying plant floors to other business processes with client/server technology. The company has migrated from a mix of mainframe and other legacy systems to client/server technology - specifically SAP AG's R/3

Version 3.0, which includes human resources, financials, and manufacturing applications.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01285621 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP: Still in the lead - But can it last?
Authors: Anonymous
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 595 Date: Sep 2, 1996 p: 40-46 Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Competition; Integrated software; Enterprisewide computing; Client server computing; Market strategy; Product development
Geo Places: Germany
Codes: 8302 (Software & computer services industry); 7000 (Marketing); 7500 (Product planning & development); 9175 (Western Europe)

Abstract: Never in SAP AG's 23-year history has the company's future been so promising - and so uncertain. SAP, which has almost 1/3 of the \$5.2-billion client/server enterprise applications business, is losing sales to powerful new competitors offering products that are easier to install and configure. SAP also finds itself being leapfrogged by the same competitors as they adopt object-oriented technology and force SAP to change its strategy and now play catch-up. One of SAP's newest and toughest competitors is Baan Co., which presents a sophisticated toolset, Baan IV Orgware, as its ultimate product. The toolset makes installing and modifying its Triton client-server application software faster and easier. Another competitor, PeopleSoft Inc., is doubling its sales annually. Once considered a player only in human resources and financials, PeopleSoft now ships a full suite of applications. Senior analyst Bobby Cameron of Forrester Research predicts that SAP's R/3 sales will be flat in 1997. The Meta Group predicts SAP's R/3 dominance will begin eroding by 1998.

Access No: 01281583 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP components raise doubts
Authors: Vadlamudi, Pardhu; Bowen, Ted Smalley
Journal: InfoWorld [IFW] ISSN: 0199-6649
Vol: 18 Iss: 36 Date: Sep 2, 1996 p: 35-36
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12701.01). Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Enterprisewide computing; Integrated software; Computer upgrading; Components; Product acceptance; Product development; Product design
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9190 (United States)

Abstract: Some users fear that SAP America Inc.'s plans to

reconstruct its R/3 client/server application as several interconnected components will complicate maintenance rather than cut deployment time. The company claims R/3 4.0 will let users upgrade applications one at a time, rather than in one fell swoop. Despite promises from SAP America chairman Hasso Plattner that the core components of the R/3 system will remain just as tightly coupled as the current version of the applications suite, users are concerned that the more open model could sacrifice ease of management and integration. R/3 4.0 will include multi-industry components for human resources, product data management, and finance.

Access No: 01258847 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Pay-as-you-go apps on tap
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 31 Date: Jul 29, 1996 p: 1, 16
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SHL Systemhouse Inc Ticker: SHKIF
Subjects: Computer service industry; Software; Licensing
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services industry)

Abstract: Rather than spending millions of dollars upgrading complex client/server systems, there is a new option - plugging in to a software utility and paying a monthly fee to access packaged financial, human resources and other applications from Oracle Corp., PeopleSoft, Inc. and other top vendors. There is an estimated potential savings of 10% to 50%. SHL will begin offering such a service in September. The service promises to speed implementation of new applications by 60% to 65% over in-house development. Initial services will include access to PeopleSoft's human resources applications and Oracle's financial applications. Subscribers will pay a monthly connection charge and a fee based on transaction volume. SHL also plans to partner with SAP AG and Baan Co., both of which offer a full suite of integrated financial and manufacturing applications.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01260944 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Successful foundation aids successful implementation
Authors: Baillie, Ron
Journal: Managing Office Technology [MOP] ISSN: 1070-4051
Vol: 41 Iss: 7 Date: Jul 1996 p: 20
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1402.02).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Client server computing; Software packages; Technological planning
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 9000 (Short Article); 5240 (Software & systems); 2310 (Planning)

Abstract: SAP R/3 is enjoying tremendous success as the core business application of choice among Fortune 500 companies and others. R/3 client/server enterprise computing software links different vital business functions such as accounting, human resources, manufacturing, sales, and distribution. Its functionality in areas such as purchasing, cost accounting, and inventory management, means that it quickly becomes a core business asset of an organization.

Access No: 01239060 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Vendors ease R/3 hassles
Authors: Duffy, Jim
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 13 Iss: 26 Date: Jun 24, 1996 p: 1, 16
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).
Restrictions may apply.
Companies: IBM Corp DUNS: 00-136-8083 Ticker: IBM
Platinum Technology Inc
SAP AG
Hewlett Packard Co DUNS: 00-912-2532 Ticker: HWP
Subjects: Client server computing; Computer programming; Integrated software; Problems; Manycompanies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems)

Abstract: The SAP AG R/3 client/server application environment has caught on with corporate America because it provides companies with a suite of financial, human resources, and manufacturing applications that can take advantage of the cheap MIPS available on distributed systems. However, what is needed are tools for implementing and customizing the software more easily and for less money than can be done with SAP's Computing Center Management System (CCMS). Vendors are expected to focus on helping companies customize R/3 applications through software distribution, event management, and end-to-end application performance tuning technology. The Tivoli AMS Module for R/3 from IBM and its Tivoli Systems Inc. subsidiary works with CCMS to provide event management, automated response, and distribution, installation, and configuration of software on client workstations. Hewlett-Packard Co. is shipping software that integrates SAP's CCMS event data with HP's MeasureWare and IT/Operations agents and the PerfView performance management application.

Access No: 01230686 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: PG&E creates network utility
Authors: Girishankar, Saroja
Journal: CommunicationsWeek [CWE] ISSN: 0746-8121
Iss: 611 Date: May 20, 1996 p: 1, 69
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: Pacific Gas & Electric Co DUNS: 00-691-2877
Ticker: PCG
Subjects: Case studies; Electric utilities; Projects; Computer

upgrading; Distributed processing; Software packages;
Modularity

Geo Places: US

Codes: 9110 (Company specific); 8340 (Electric, water, & gas
utilities); 5240 (Software & systems); 9190 (United
States)

Abstract: Last week, Pacific Gas & Electric Co. (PG&E) became the largest site to deploy SAP AG's R/3 distributed application suite, arming 5,200 PG&E employees with the tools to make quick, well-informed business decisions based on real-time information. The company embarked on this enormous project to ensure a competitive edge in the future. To date, PG&E has installed 5 R/3 software modules - finance, cost control, asset management, materials management, and project tracking - across 300 sites. Human resources and payroll modules will be added in July 1996. The Version 2.2E modules run on AIX parallel processors from IBM, while the database is Oracle Corp.'s Oracle7.14 on HP-UX workstations from Hewlett-Packard Co. Desktop clients are configured with Windows 3.1 and the R/3 interface. To prevent security breaches, users are directed through several firewalls.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01224772 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: Objects for business apps are coming! But slowly

Authors: Foley, Mary Jo

Journal: Datamation [DAT] ISSN: 0011-6963

Vol: 42 Iss: 10 Date: May 15, 1996 p: 52-56

Illus: Diagrams

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1520.00).
Restrictions may apply.

Companies: Microsoft Corp DUNS: 08-146-6849 Ticker: MSFT

IBM Corp DUNS: 00-136-8083 Ticker: IBM

Lawson Software Corp

SAP AG

Object Management Group

Subjects: Object oriented programming; Technological change;
Product development; Manycompanies

Geo Places: US

Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 7500
(Product planning & development)

Abstract: Many packaged and custom client/server applications are on their way to being redesigned so that they comprise a number of discrete object building blocks - called by some business or line of business (LOB) objects. Currently, Microsoft is encouraging 3rd-party developers to write ActiveX controls to provide specific functions as encapsulated objects within a larger application. IBM's AS/400 division is working on a set of frameworks, code-named Project San Francisco, designed to make vertical business frameworks available to customers across a variety of operating systems. In the early 1990s, SAP committed to rewriting the company's entire R/3 client/server suite of accounting, manufacturing, sales, and human resources software as a set of LOBjects. Lawson software plans to offer its customers bundled suites of components targeted at

particular vertical markets with its 7.0 release. In 1995, the Object Management Group outlined plans to extend its Interface Definition Language so ISVs could create objects compliant with the Common Object Request Broker to handle line-of-business processes.

Item Availability: Paper.

titulo corrente

Access No: 01171299 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Empower to the people
Authors: Gilhooly, Kym
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 3 Date: Mar 1996 p: 86-94 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Human resource management; Automation; Interactive computer systems; Trends; Manycompanies
Geo Places: US
Codes: 6100 (Human resource planning); 5240 (Software & systems); 9190 (United States)

Abstract: There is a strong, albeit nascent, effort afoot on the part of human resources organizations to get more of the corporate community involved in the business of human resources. The idea is to push more personnel data out to line managers, who can then take responsibility for their own employees, and further, out to end users themselves. The foundation of this push outward is the emerging 'employee self-service' model. Enabling technology includes client/server graphical interfaces, telephony-based interactive voice response systems, dedicated kiosks, e-mail forms, and the World Wide Web. How self-service is rolled out depends greatly on a company's workforce. As part of its reengineering effort, National Semiconductor is bringing its HR functions and payroll administration together under the umbrella of SAP's R/3 system. Currently, HR and payroll are handled by a range of mainframe and PC-based systems worldwide. National's kiosk effort is running parallel to its SAP implementation.

Access No: 01160501 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Desperately seeking SAP support
Authors: Kay, Emily
Journal: Datamation [DAT] ISSN: 0011-6963
Vol: 42 Iss: 4 Date: Feb 15, 1996 p: 42-45
Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1520.00). Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Client server computing; Systems integration; Consultants; Technical support; Selection; Guidelines
Geo Places: US
Codes: 5220 (Data processing management); 8302 (Software & computer services industry); 5120 (Purchasing); 9150 (Guidelines); 9190 (United States)

Abstract: Big Six consulting firms and many others are rabidly

recruiting anyone with the least bit of SAP R/3 client/server software experience. R/3 is an enterprisewide set of client/server applications for managing accounting, manufacturing, distribution, and human resources. Consulting firms are eager to tout their experience, but their R/3 teams are not necessarily veteran SAP professionals. Before committing to a consulting outfit's services, a technology chief should ask: 1. How many people on the integrator's team are certified by SAP? 2. How many people have real implementation experience? 3. Does the team's experience include industry-specific knowledge? 4. Does the integrator have tools that actually speed up the process? Companies should look not only for R/3 experience and business expertise but also for a software implementation methodology.

Item Availability: Paper.

titulo corrente

Access No: 01544640 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Medical supplier overhauls IT
Authors: Dryden, Patrick
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 49 Date: Dec 8, 1997 p: 43-45
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Allegiance Healthcare Corp
Subjects: Case studies; Distributors; Medical supplies; Business
process reengineering; Systems development; Problems
Geo Places: US
Codes: 9110 (Company specific); 8303 (Wholesale industry); 8320
(Health care industry); 5220 (Data processing
management); 9190 (United States)

Abstract: Allegiance Healthcare Corp. is using a \$100-million information systems project to completely change its business operations. A combination of process reengineering and R/3 applications from SAP AG already have begun to smooth the flow of orders between 2,000 suppliers and 70,000 customers. The main competitive goal is to help control costs for a wide range of items, such as latex gloves and hip-replacement kits, and deliver those items reliably so hospitals will not jeopardize patient care. Halfway through the project, IS managers are beginning to recognize that managing a distributed client/server environment may be harder than overhauling internal processes and organizations. The changes required to maintain the applications, systems, and networks that support the supply chain Allegiance is streamlining are more difficult and far-reaching than expected. To provide a single point of control over a complex mix of products, Allegiance wants to apply Unicenter TNG from Computer Associates International Inc.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01512963 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Putting apps to the test
Authors: Baer, Tony
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085

Vol: 17 Iss: 11 Date: Oct 1997 p: 51-52

Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Manufacturing resource planning; Software packages;
Technological planning; Equipment testing
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry); 5220 (Data processing management)

Abstract: Few companies are flexible enough to completely mold themselves to an ERP vendor's vision of running a business. In fact, ERP vendors such as PeopleSoft and Cincom encourage customization by bundling native tools that are almost fully functional visual 4GLs. Regardless of whether an application is modified or merely reconfigured, the potential for error is ever-present. Changes as trivial as altering the size of a customer ID field might backfire downstream because other modules using the ID might not be able to accept the changes. One way to ease the pain is to automate the testing process. QAD provides configuration testing tools, while SAP offers a regression testing tool. Tools adapted for ERP packages boast automated record and playback capabilities that reduce the amount of coding or scripting required for developing them.

Access No: 01501118 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Users welcome SAP components
Authors: Busse, Torsten; Holt, Stannie
Journal: InfoWorld [IFW] ISSN: 0199-6649
Vol: 19 Iss: 36 Date: Sep 8, 1997 p: 37, 41
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 12701.01).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Modularity; Integrated software; Computer upgrading; End users; Product acceptance; Product development
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Users at SAP's Sapphire conference in August 1997 gave a mostly positive reception to the company's new component strategy, which is slated for adoption in Version 4.0 of its R/3 business applications. SAP's strategy announced in 1996 to break R/3 into several integrated but separately maintained modules - using a component model to make changes and additions to the system - should make the upgrade process easier, user said. SAP's component model, due to be delivered with R/3, Version 4.0 - slated for availability in 1998 - will make it possible for users to upgrade only parts of the system without disruption to overall production.

Access No: 01492855 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Let it be
Authors: Anonymous
Journal: Industry Week [IW] ISSN: 0039-0895
Vol: 246 Iss: 15 Date: Aug 18, 1997 p: 133
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 759.00).

Restrictions may apply.

Subjects: Business process reengineering; Software
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9000
(Short Article)

Abstract: According to Hap Brakeley, partner, SAP practice for the manufacturing sector, Andersen Consulting, when deploying an enterprise-resource-planning (ERP) system, it is best to minimize changes to the software code if at all possible.

Access No: 01467313 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Link by link: Global supply chains
Authors: Bowman, Robert J
Journal: Distribution [DWW] ISSN: 1066-8489
Vol: 96 Iss: 8 Date: Jul 1997 p: 88-90 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 944.01).
Restrictions may apply.
Subjects: Logistics; Supply chains; Inventory management; Systems development; International markets; Manycompanies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8350 (Transportation industry);
5330 (Inventory management); 5240 (Software & systems);
9180 (International); 5160 (Transportation management)

Abstract: The trick to building a global supply chain lies in balancing raw materials, work in progress, component inventories and finished goods in response to ever-changing markets, says Bernard J. La Londe, professor emeritus and academic advisor to the Supply Chain Management Research Group at Ohio State University. Software providers offer a variety of products that can help to solve supply-chain problems. Companies such as SAP, Oracle Corp. and J.D. Edwards tout enterprise systems that tie inventories and production data to the accounting function. Despite the culture changes and responsibility shifts that accompany a revamp of the supply chain, global companies will not stop their work towards unifying inventories and production.

Access No: 01467558 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Don't be late for those important dates
Authors: Elliott, Heidi
Journal: Electronic Business Today [ELB] ISSN: 1085-8288
Vol: 23 Iss: 7 Date: Jul 1997 p: 34-36 Illus: Graphs
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 14878.01).
Restrictions may apply.
Companies: Lucent Technologies Inc
Siemens Corp DUNS: 06-499-5533
Cypress Semiconductor Corp DUNS: 10-210-8446
Subjects: Supply chains; Electronics industry; Business process reengineering; Customer services; Manycompanies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8650 (Electrical, electronics, instrumentation industries); 5330 (Inventory management);

2310 (Planning); 2400 (Public relations)

Abstract: Many electronics companies have begun to hasten their time to market by improving the way they manage their supply chain. A benchmarking study of integrated supply-chain management processes found that best-in-class companies have the edge in supply-chain management and attain a considerable cost-savings as a result. Best-in-class companies that utilize supply-chain management techniques have succeeded in reducing their cycle times from 1994 to 1996 levels, while the industry average has grown. Being responsive to customers' changes in demand is a problem for semiconductor makers because their lead times are long. Cypress Semiconductor Corp. has reduced its carriers down to 2. Not only does this give the company better leverage with the supplier, but it keeps internal costs down. Siemens has selected the SAP software package, as well as implementing infrastructure changes, to improve its own responsiveness to the customer. Lucent Technologies Inc. is developing an IT system that simultaneously shows what the customer's demands are and what its own factory has in process.

Access No: 01430048 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Start-up offers liaison between client/server applications
Authors: Cox, John
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 14 Iss: 22 Date: Jun 2, 1997 p: 10
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).
Restrictions may apply.
Companies: CrossRoads Software Inc
Subjects: Product development; Client server computing; Data base management systems
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development)

Abstract: CrossRoads Software Inc. is developing a Windows NT-based application server, called the CrossRoads Interchange Server, and 2 complementary types of components: Connectors and Collaborations, designed to link off-the-shelf client/server applications from such vendors as SAP AG and PeopleSoft, Inc. The Connectors link 3rd-party client/server applications to the server. The server-based Collaborations track changes in the client/server applications and update the databases in the other applications to reflect those changes.

Access No: 01427922 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Dell zaps SAP
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 21 Date: May 26, 1997 p: 2
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Dell Computer Corp DUNS: 11-431-5195 Ticker: DELL
Subjects: Computer industry; Computer platforms; Technological

planning; Changes
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8651 (Computer industry); 5400
(Research & development); 5220 (Data processing
management)

Abstract: SAP AG user Dell Computer Corp. has discontinued development of what was to be a soup-to-nuts in-house R/3 implementation in an effort to react more quickly to market changes. Instead, Dell is growing a 4-tier global computing architecture. Dell emphasized that they were not dissatisfied with the R/3 software it had already installed nor with SAP as a vendor. Rather, its IS architecture strategy changed to one of employing thin clients and a message-brokering layer.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01381914 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Some slow to move, despite higher pay
Authors: Weston, Randy
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 31 Iss: 10 Date: Mar 10, 1997 p: 6
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Lennox International Inc DUNS: 13-956-4538
Price Waterhouse LLP DUNS: 00-169-7721
SAP AG
Subjects: Software industry; Consultants; Career changes
Geo Places: US
Codes: 8302 (Software & computer services industry); 8310
(Consultants); 6200 (Training & development); 9190
(United States); 9000 (Short Article)

Abstract: When Glenn Purselley was asked to become an SAP AG consultant, it took him nearly 3 years to make a decision. He spent 4 years at Lennox International. In the first year, he learned the business as a customer service representative, and in the last 3 years he was on the R/3 implementation team. Finally, the promise of a 90% salary hike, combined with boredom with his current job, make the timing seem right. Purselley followed 3 fellow Lennox employees to Big Six consulting firm Price Waterhouse.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01357687 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: World of service, support opportunity
Authors: Merrill, Kevin
Journal: Computer Reseller News [CRN] ISSN: 0893-8377
Iss: 716 Date: Dec 23-30, 1996 p: 43-44
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Subjects: Computer service industry; Growth industries; Predictions
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry)

Abstract: In 1997, the computer service and support industry will be marked by more investment money pouring in, more vendor and channel consolidation, and more use of the Internet as the central development and deployment vehicle. Fueling all the changes will be a more intense focus on cost-of-ownership issues. In the help-desk software market, consolidation will force a Darwinian selection of vendor winners and losers. Fueling that consolidation across the service industry, including the technical training marketplace, is the ability or lack thereof to obtain capital. Other predictions include a resurgent need to train or retrain COBOL and other legacy programmers; training opportunities centered around Year 2000 conversion projects, as well as enterprise applications like PeopleSoft and SAP; and the rise of shorter courses. One immediate and obvious service opportunity, with year-long consequences, is the release of Microsoft Corp.'s Office 97.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01330720 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: New moniker, major upgrade for Intergraph data manager
Authors: Teschler, Leland
Journal: Machine Design [MDS] ISSN: 0024-9114
Vol: 68 Iss: 21 Date: Nov 21, 1996 p: 85
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 1075.00).
Restrictions may apply.
Companies: Intergraph Corp DUNS: 05-515-7903 Ticker: INGR
Subjects: Software packages; Name changes; Product introduction
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9190 (United States); 9120
(Product specific); 9000 (Short Article)

Abstract: Asset & Information Management (AIM) is the new name for Intergraph Corp.'s information management software formerly known as DM2. The newly released Version 2.2 of the software from the CAD vendor includes an object linking and embedding automation interface that lets users customize the graphical user interface, a print-without-view capability to eliminate the need for opening a drawing, better data backup capabilities and the ability to access documents and data stored by the widely used SAP AG manufacturing software package.

Access No: 01355510 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Making the most of SAP's R/3
Authors: Bancroft, Nancy H
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 601 Date: Oct 14, 1996 p: 49-56
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Software packages; Installations; Guidelines
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 9150 (Guidelines); 9190
(United States)

Abstract: Implementing SAP's R/3 business software is a tricky

endeavor. Organizations must align their business processes with R/3's view of the world in order to reap its power. One of the first steps in creating the 'to be' vision is defining the hierarchy of the company. Since R/3 is a table-driven system, an organization will need to set up several R/3 tables to identify the most basic level in the company, including such elements as customers, products, organization structure, legal entities, business units, and distribution channels. Management must agree on the future operating model. The project leader must provide a vision of how the business will run in the future - in enough detail so that the business owners can understand the implications for their organizations. The rule of thumb should be: no surprises. Creating the 'to be' design also requires communication. The most successful companies use a variety of communication vehicles to ensure that users at all levels are aware of the changes to be implemented.

Access No: 01303728 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Insurers eye changes to insurance accounting
Authors: Sclafane, Susanne; Otis, L H
Journal: National Underwriter [Property & Casualty/Risk & Benefits Management] [NUN] ISSN: 1042-6841
Vol: 100 Iss: 40 Date: Sep 30, 1996 p: 45-46
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 2017.00). Restrictions may apply.
Companies: Alliance of American Insurers
Subjects: Accounting policies; Insurance industry; Assets; Sales; Policy making; Associations; Polls & surveys
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 4120 (Accounting policies & procedures); 8200 (Insurance industry); 9540 (Nonprofit institutions)

Abstract: If one asks an insurance accountant what distinguishes statutory accounting principles from generally accepted accounting standards, high on the list of defining differences will be the fact that SAP does not admit certain assets. If one asks members of an insurance industry trade group what they would like to change about statutory accounting, the concept of non-admitted assets will also be high on the list. Representatives of the Alliance of American Insurers recently discussed the progress of the National Association of Insurance Commissioners' project to rewrite statutory accounting. The Alliance will present 2 white papers at the upcoming meeting in Anchorage, Alaska - one on the concept of non-admitted assets, the other on wash sales.

Access No: 01278576 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP changes course
Authors: Greenbaum, Joshua M
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 32-34+
Illus: Diagrams
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG

Microsoft Corp DUNS: 08-146-6849 Ticker: MSFT
Subjects: Software industry; Product lines; Computer upgrading;
Customer relations; Market strategy; Competition;
Corporate profiles; Client server computing; Product
development
Geo Places: US; Germany
Codes: 9190 (United States); 9175 (Western Europe); 8302
(Software & computer services industry); 7000
(Marketing); 2400 (Public relations); 9110 (Company
specific); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Starting later in 1996 with the advent of new Internet
technology, and continuing next year with an opening up of R/3 and an
eventual 'componentization' of the entire SAP technology offering,
the world of SAP AG will be vastly different from what the IS
community sees today. The changes include: a broad technology
shift, a new architecture for how R/3 works in IS organizations, a
growing partnership with Microsoft Corp., a shift in focus toward
faster implementations and smaller customers, and a change in how key
implementation partners deploy R/3. The current lack of openness in
R/3 has been a major issue for most user organizations. Another key
problem is that many users have been looking to add specific new
functionality without having to upgrade the entire R/3 package.
While faced with pressure for change from within, SAP is facing
growing pressure from outside competitors as well.

Access No: 01278577 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: An R/3 primer for change
Authors: Anonymous
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 34
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Client server
computing
Geo Places: Germany
Codes: 9175 (Western Europe); 9000 (Short Article); 5240
(Software & systems); 9120 (Product specific)
Abstract: The upcoming changes to various components of SAP AG's R/3
system are detailed.

Access No: 01278578 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Q & A--Plattner: 'We cannot lock-in the whole world'
Authors: Brousell, David R; Greenbaum, Joshua M
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 35
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Software industry; Market strategy; Alliances; Product
lines; Product development
Geo Places: Germany
Codes: 9175 (Western Europe); 8302 (Software & computer services

industry); 7000 (Marketing)

Abstract: In an interview, SAP AG's Vice Chairman Hasso Plattner discusses the changes SAP is undertaking with R/3 and the company's relationship with Microsoft, among other issues.

Access No: 01278579 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: The new course: A mixed view from IS
Authors: Anonymous
Journal: Software Magazine [SMG] ISSN: 0897-8085
Vol: 16 Iss: 9 Date: Sep 1996 p: 41
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Problems; Components; Integrated software; Client server computing
Geo Places: US; Germany
Codes: 9190 (United States); 9175 (Western Europe); 9000 (Short Article); 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development)

Abstract: Even though for the most part the new R/3 exists largely on paper, the changes coming in R/3 are definitely on the minds of the managers responsible for implementing current and future versions of the application suite. While the overall view is positive, there are a lot of unknowns. One of the main questions regarding the componentized version of R/3 is how the tight integration will fare in a component model.

Access No: 01275650 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP opens up R/3: Users will be able to mix and match components...
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 35 Date: Aug 26, 1996 p: 8
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00). Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Enterprisewide computing; Product development; Product design; Changes; Compatible software
Geo Places: US; Germany
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9190 (United States); 9175 (Western Europe)

Abstract: As of December 1996, SAP AG plans to sell its highly integrated R/3 enterprise software as dozens of independent software components that users can mix and match with non-SAP software. Most of the data integration for which R/3 is famous will remain intact. SAP will announce R/3's new Business Framework to US users at its annual user conference in August 1996. Under the new design's business application programming interfaces, users will be able to reach the system via browser software, Microsoft Corp.'s Exchange mail system, or JetForm Corp.'s electronic forms software.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01277109 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Enhanced R/3 to debut
Authors: Caldwell, Bruce
Journal: Informationweek [IWK] ISSN: 8750-6874
Iss: 594 Date: Aug 26, 1996 p: 30
Reprint: Contact UMI for article reprint. Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Computer upgrading; Enterprisewide computing; Product design; Product development; Changes
Geo Places: Germany; US
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9175 (Western Europe); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: New technology, methodologies, products, and partnerships scheduled to be introduced at an upcoming SAP users' conference are designed to make the R/3 suite as easy to implement as products from other enterprise software vendors. Announcements are expected to include a deal for R/3 to work with Microsoft's new Merchant Server for electronic commerce, and a free developers' kit for resellers and integrators that makes it easier to populate Oracle data warehouses with data from R/3 applications.

Access No: 01277972 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP to transform applications into distributed components
Authors: Cox, John
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 13 Iss: 35 Date: Aug 26, 1996 p: 14
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01). Restrictions may apply.
Companies: SAP of America Inc
Subjects: Enterprisewide computing; Integrated software; Components; Product design; Changes
Geo Places: US
Codes: 5240 (Software & systems); 7500 (Product planning & development); 9190 (United States); 9000 (Short Article)

Abstract: SAP America Inc. will soon unveil a plan to change its integrated R/3 client/server business applications into a set of distributed components. Benefits to customers will be lower cost of ownership, faster application development, quicker adaptation to changing business requirements, and easier interoperability with 3rd-party applications.

Access No: 01239074 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: 3Com takes its time with R/3
Authors: Duffy, Jim
Journal: Network World [NWW] ISSN: 0887-7661
Vol: 13 Iss: 26 Date: Jun 24, 1996 p: 16
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 15222.01).

Restrictions may apply.

Companies: SAP AG
3Com Corp DUNS: 09-995-6906 Ticker: COMS

Subjects: Case studies; Electronics industry; Client server computing; Installations

Geo Places: US

Codes: 9190 (United States); 9110 (Company specific); 8650 (Electrical, electronics, instrumentation industries); 5240 (Software & systems); 9000 (Short Article)

Abstract: To get the first phase of its SAP AG R/3 implementation up and running, it took 3Com Corp. 15 months, and it will probably take another 15 months to complete the 2nd phase. The lengthy implementation cycle is due not only to the complexity of R/3 but to the many changes going on at the company. 3Com is installing R/3 worldwide for all core transaction applications.

Access No: 01233862 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: SAP unlinks R/3 apps; Integration takes hit

Authors: King, Julia

Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 25 Date: Jun 17, 1996 p: 0_1, 16

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.

Companies: SAP AG

Subjects: Enterprisewide computing; Client server computing; Integrated software; Computer upgrading; Changes; Market strategy; Product introduction

Geo Places: Germany

Codes: 5240 (Software & systems); 9120 (Product specific); 7000 (Marketing); 9172 (Canada)

Abstract: SAP AG is splitting its R/3 enterprise system - famous for its tight integration - into separate products. In another unprecedented move, SAP is extending development of its R/3 Internet applications beyond its proprietary ABAP/4 programming language. The company also announced a set of 25 Internet programs as part of R/3 Version 3.1. The 3 moves are designed to give users greater flexibility and will speed the R/3 implementation process. However, the trade-off could be as much as a 20% decrease in the enterprisewide efficiencies that R/3's current application-to-application integration now offers. The individual applications, which run on separate databases, will be linked via SAP's application link enabling messaging technology.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01230471 ProQuest ABI/INFORM (R) Global

Title: SAP AG dresses up R/3 for retail customers

Authors: King, Julia

Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 24 Date: Jun 10, 1996 p: 12

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.

Companies: SAP AG
Subjects: Software industry; Retailing; Computer upgrading; Product development; Market entry; Case studies
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services industry); 8390 (Retail stores); 7500 (Product planning & development)

Abstract: The Disney Store and food wholesaler Nash Finch Co. are due to receive SAP AG's major new version of its R/3 enterprise software. So far, the software's strong areas include financials, order management and sales and distribution. Analysts regard SAP's move into the highly volatile and quirky world of retail as dicey. R/3, which has its roots in manufacturing, is a tightly integrated system that is hostile to on-the-fly configuration changes. Some retailers worry that R/3 would buckle under the weight of thousands of transactions a day.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01207615 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Getting in the pink
Authors: Lienert, Anita
Journal: Management Review [MRV] ISSN: 0025-1895
Vol: 85 Iss: 5 Date: May 1996 p: 18-23
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 340.00). Restrictions may apply.
Companies: Owens Corning Fiberglas Corp DUNS: 00-131-7452
Ticker: OCF
Subjects: Case studies; Fiberglass; Business process reengineering; Information systems; Customer services
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 9110 (Company specific); 8600 (Manufacturing industries); 5240 (Software & systems)

Abstract: Owens-Corning Fiberglas Corp. embraced SAP, a tough German systems integrator that is not only remaking the company's information systems, but is also forcing radical changes in long-standing and often ineffective business practices. Owens-Corning is said to be the first US corporation to go global with the SAP approach. Owens-Corning will invest \$62 million between 1995 and 1997 on Advantage 2000, but says the program will generate at least \$43 million per year in savings by 1999. Because SAP does not customize a system to a client's needs, it forces business processes to be tightly integrated across applications and across departments, ensuring corporate-wide consistency of information.

Item Availability: Paper.
titulo corrente

Access No: 01200171 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Mobil revamp devastates IS
Authors: Maglitta, Joseph
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 18 Date: Apr 29, 1996 p: 1, 70

Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: Mobil Corp DUNS: 07-522-6498 Ticker: MOB
Subjects: Petroleum industry; Layoffs; Information systems;
Organizational change; Cost control
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 8510 (Petroleum industry); 6100
(Human resource planning); 5220 (Data processing
management); 2320 (Organizational structure)

Abstract: Mobile Corp. is asking its information systems department to lead cost-saving ventures into electronic commerce while reducing its ranks by nearly half. As part of a restructuring aimed at slashing more than \$1 billion per year, Mobile plans to cut IS staffing from 2,900 to 1,600 by August. The nation's 2nd-largest oil company has quietly installed a new IS chief, recentralized most IS services and reorganized electronic data interchange, Internet, groupware and legacy electronic mail groups so that they report to a single boss. Changes include consolidating 300 different systems by implementing SAP AG's R/3 in US petrochemical operations and signing up nearly 500 new EDI partners. Analysts say shrinking profits in oil refining and unsteady oil prices are likely to force other major petroleum firms into similar cutbacks and automation.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01196497 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: SAP overhauls training classes
Authors: King, Julia
Journal: Computerworld [COW] ISSN: 0010-4841
Vol: 30 Iss: 17 Date: Apr 22, 1996 p: 47
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 6206.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Training; Client server computing; Software industry;
Changes
Geo Places: US; Germany
Codes: 9190 (United States); 8302 (Software & computer services
industry); 6200 (Training & development); 9175 (Western
Europe)

Abstract: In response to customer demands for shorter and more user-friendly training for its complex R/3 software, Sap AG has overhauled its user education program. The 3-part multimedia training program will feature introductory classes, intermediate classes, and advanced workshops. SAP has begun to offer night classes in ABAP/4, R/3's proprietary development language. The emphasis of the new R/3 training curriculum will be on hands-on experience versus formal classroom instruction.

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.

Access No: 01191785 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Lagging continent
Authors: Evans, Richard

Journal: Barron's [BAR] ISSN: 0005-6073
Vol: 76 Iss: 13 Date: Mar 25, 1996 p: 24 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 60534.00).
Restrictions may apply.
Companies: Azlan
SAP AG
SGS-Thomson Microelectronics
Subjects: High technology; Manycompanies; Stock prices; Investment
policy; Statistical data; International finance
Geo Places: Europe
Codes: 9175 (Western Europe); 8651 (Computer industry); 3400
(Investment analysis); 9140 (Statistical data)

Abstract: Many European technology stocks have not yet enjoyed the kind of boom witnessed in the US over the past 18 months. There are few, if any, thriving European technology giants like Compaq, Microsoft, or IBM, but Europe is home to a growing legion of smaller and successful electronics and software companies. These firms stand to benefit from strengthening economic conditions and fundamental changes in the way many European corporations do business. Given that the economies of Germany and France only began growing again near the end of 1994, many manufacturing enterprises in these countries are only now starting to rake in enough cash to finance upgrades of their computer systems and the installation of other productivity-enhancing equipment. Several companies that may benefit include Coda Group PLC, Azlan, MMT Computing, and SAP.

Access No: 01318350 ProQuest ABI/INFORM (R) Global
Title: Taming SAP
Authors: Xenakis, John J
Journal: CFO: The Magazine for Senior Financial Executives [CFO]
ISSN: 8756-7113
Vol: 12 Iss: 3 Date: Mar 1996 p: 23-30 Illus: Charts
Reprint: Contact UMI for article reprint (order no. 14825.00).
Restrictions may apply.
Companies: SAP AG
Subjects: Integrated software; Client server computing; Business
process reengineering; Software packages; Advantages;
Disadvantages; Manycompanies; Capital costs
Geo Places: US
Codes: 9190 (United States); 5240 (Software & systems); 3100
(Capital & debt management)

Abstract: Hundreds of companies are struggling to put their business processes under the control of R/3, the smash-hit integrated software from SAP AG. Reengineering is one of the most difficult tasks a corporation can undertake. When R/3 is involved, that difficulty is compounded by 2 other factors: 1. the dazzling complexity of the software, and 2. the death of consulting expertise. A complete, large-company R/3 installation can easily top \$20 million, and go as high as \$200 million. To find out just how hard it is to tame R/3, CFO magazine interviewed a number of financial executives and SAP project managers at companies with projects under way. Most reported delays or cost overruns, and all emphasized the difficulty of configuring and adjusting to the software. Doug Norby, CFO of Mentor

Graphics Corp., says that the hardest part of implementing R/3 is to align company policies and processes with SAP. Getting marketing into manufacturing is the whole point of R/3, and the reason why SAP implementations require so many business practice changes. In the next few years, SAP clients like Compaq, Chevron, and Borden will provide answers to one of the biggest unanswered questions about R/3: How will it perform at multinationals with scores of sites and thousands of users?

Este titulo nao pertence ao acervo da Biblioteca.