

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

AUSGABE 04_2007 | 7,50 EURO

E-PROCUREMENT UND SUPPLY CHAIN

STARK BESCHAFFEN

Das Beschaffungswesen ist einer der Schlüsselfaktoren zur Optimierung der Supply Chain. Die enge Verzahnung von E-Procurement-, Supply-Chain- und Content-Management-Lösungen, Produktkatalogen, Online-Shops, Portalen und Marktplatzlösungen bildet die Basis für Wettbewerbsvorteile.

SEITE 13

STELLENANZEIGEN
AUF SEITE 49

INTERN	Enterprise SOA – Neue Standards für das Applikationsmanagement	Seite 05
SELECT	Studie – Chancen und Perspektiven der deutschen IT-Industrie	Seite 10
SERVICES	Anpassung – Technologiewandel in Wettbewerbsvorteile übersetzen	Seite 11
BRANCHEN	Banken und Versicherungen im Fokus	Seite 32

INNERHALB VON 24 STUNDEN AN JEDEN ORT DER WELT

Um 80 Prozent hat die AVL List GmbH in nur einem Jahr den Umsatz ihres Ersatzteil-Webshops gesteigert. Der Automobilzulieferer erzielt einen Liefergrad von 98,5 Prozent innerhalb von 24 Stunden weltweit und hat niedrige Transaktionskosten dank der letzten Ausbaustufe seiner E-Business-Lösung "eSpares".

Im wettbewerbsintensiven Umfeld eines Automobilzulieferers sind produktbegleitende Dienstleistungen ein entscheidendes strategisches Differenzierungsmerkmal. Einer der wichtigsten Services dabei: die Kunden schnell mit Original-, Verbrauchs- und Ersatzteilen zu versorgen. Die AVL List GmbH mit Sitz im österreichischen Graz hat sich für diese Aufgabe ein klares Ziel gesetzt: Teilelieferungen innerhalb von 24 Stunden an jeden Ort der Welt. "Die Automobilbranche setzt hohe Standards für ihre Lieferanten. Es ist klar, dass wir als Marktführer im Bereich Mess- und Prüftechnik für die Motorenentwicklung den Standard übertreffen müssen", so Stefan Petritsch, Business Development Manager bei AVL List. Der Alltag sah jedoch lange Zeit anders aus. Die Prozessketten wurden immer länger, weit verteilte Lagerorte erschwerten die Logistik und die Bestandsführung erfolgte weitgehend nach Gefühl. Außerdem verhinderten uneinheitliche Lieferzeiten reibungslose Abläufe. "Diese Erschwernisse im Tagesgeschäft haben uns gezeigt, dass wir schnell handeln müssen", blickt Stefan Petritsch zu-

rück. Demzufolge wurde im Rahmen einer strategischen Initiative zur Entwicklung des eigenständigen Geschäftsereichs "Customer Services" im Jahr 2002 auch ein Projekt zur professionellen Ersatzteilversorgung gestartet. Ziel war es unter anderem, die Ersatzteile weltweit auch über das Internet in einem eigenen Webshop zu vertreiben.

Vollautomatische Auftragsabwicklung

Das geplante Ersatzteilmanagementsystem AVL eSpares sollte neben einem Webshop auch die Bestellabwicklung und die Lagerhaltung komplett abdecken. "Wir haben mehrere Produkte miteinander verglichen, doch keine der existierenden IT-Lösungen konnte unsere Ansprüche hinsichtlich der weltweiten Anbindung sämtlicher Ersatzteillager und den Online-Zugriff darauf erfüllen. So haben wir uns schließlich entschieden, AVL eSpares auf der Grundlage von "SAP R/3" (heute Bestandteil von "mySAP ERP"), "mySAP CRM" und "SAP Advanced Planning and Optimization" (SAP APO) selbst zu entwickeln", fasst Franz Holzer, Produkt Manager Ersatzteile, den Entscheidungsprozess zusammen. Als IT-Plattform wurde die CRM-Software von SAP gewählt, um die Integration mit den Prozessen der bestehenden SAP-Unternehmenssoftware zu erleichtern. Die strategische Entscheidung für SAP war bereits 1996 gefallen. Der integrative Ansatz über alle Geschäftsprozesse war damals ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl. Über das System greifen die Kunden im AVL Webshop auf den aktuellen Teilekatalog zu und können online Preis und Verfügbarkeit der gesuchten Kompo-

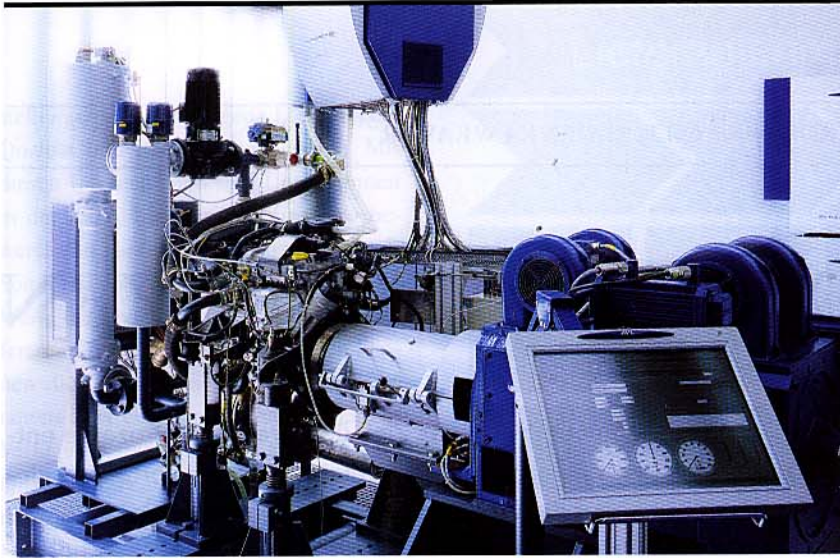
ponenten abrufen. Oder sie nutzen die Möglichkeit, ihre eigene ERP/Beschaffungslösung über offene Schnittstellen wie BMECat/cXML bzw. eCLASS / UNSPSC direkt anzubinden. Zudem ist AVL eSpares bei B2B-Online-Marktplätzen wie "Covisint" oder "SupplyOn" vertreten. "Indem wir unseren Kunden mehrere Kommunikationsmedien anbieten, können sie ihre Transaktionskosten minimieren" bringt Franz Holzer die Vorteile auf den Punkt. Um den Warenfluss innerhalb der angestrebten 24 Stunden realisieren zu können, sind neben dem Hauptlager in Graz auch die Ersatzteillager in China, Indien, Japan, Nordamerika und Korea komplett in die IT integriert. "Früher betrug die Nettolieferzeit teilweise auch schon 24 Stunden. Aber ohne IT-gestützte Ersatzteilmanagement-Lösung ließ sich die Verfügbarkeit der Komponenten und damit auch die Lieferzeit nicht garantieren", erläutert Franz Holzer.

Anforderungen durch die "Hintertür"

Um diesen Unsicherheitsfaktor zu beseitigen, sollte im Rahmen des Ersatzteilmanagements eine zweistufige Verfügbarkeitsprüfung in den eSpares Webshop integriert werden. AVL versuchte drei Jahre lang, dieses Vorhaben umzusetzen, doch keines der beratenden IT-Unternehmen konnte alle Anforderungen erfüllen. Der Plan sah vor, die Verfügbarkeit eines Artikels zuerst in dem für den Kunden relevanten lokalen und anschließend im Zentrallager in Graz zu prüfen. Das Ergebnis sollte der Kunde manuell ändern können, und damit interaktiv entscheiden, ob aus dem lokalen oder zentralen Lager geliefert werden soll oder eine Mischform ge-

AVL-GRUPPE

Die AVL-Gruppe mit Sitz in Graz, Österreich, ist das weltweit größte private und unabhängige Unternehmen für die Entwicklung von Antriebssystemen mit Verbrennungsmotoren und Marktführer in der Mess- und Prüftechnik für die Motorenentwicklung. AVL beschäftigt aktuell rund 3.400 Mitarbeiter weltweit und ist in mehr als 40 Ländern vertreten. Im Geschäftsjahr 2005 erzielte die AVL-Gruppe einen Umsatz von 507 Millionen Euro.



Auf dem Prüfstand werden die Motoren mittels modernster Mess- und Prüftechnik getestet.

wünscht wird. Somit hat es der Kunde selbst in der Hand, sich für teurere Einzellieferungen oder kostenoptimierte Sammellieferungen zu entscheiden. Eine weitere Herausforderung: Aus Controlling-Gründen durften keine Unterpositionen erzeugt werden, da AVL nur auf Hauptpositionsebene verrechnet. Der Standard von SAP Advanced Planning and Optimization (SAP APO) bildet jedoch Lieferaufteilungen mit Unterpositionen ab. Außerdem sollte die Disposition weiterhin im SAP R/3 erfolgen. Ein praktikables Lösungsszenario für diese Anforderungen ergab sich erst in der Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Zunächst klärte der Berater in einer Vorstudie detailliert alle Anforderungen von AVL und prüfte anschließend deren Umsetzbarkeit in SAP. Für die notwendigen Anpassungen war der SAP-Standard jedoch nicht

nutzbar. Um dieses Problem zu lösen, analysierte der Berater auf der CRM- und "SCM"-Seite alle Standarderweiterungen wie Business-Add-ins und User-Exits auf Bit- und Byte-Ebene. Die Detailuntersuchung führte zu einer "Hintertür", durch die alle Anforderungen von AVL im erweiterten SAP-Standard umgesetzt werden konnten. Mithilfe einer Erweiterungstechnik, den Business-Add-ins auf Basis der SAP-Programmiersprache ABAP und den sogenannten "ABAP-Objects", lassen sich Anforderungen, die für den Standard zu speziell sind, dennoch im SAP-System umsetzen. Diese Business-Add-ins sind auf der CRM- und SCM-Seite systemübergreifend optimal aufeinander abgestimmt und wurden vom MHP-Berater auf innovative Weise genutzt. So machten es umfassende Anpassungen möglich, die Informationen mit dem Aufruf der Verfügbarkeitsprüfung

im CRM zu harmonisieren, bevor sie an SCM übergeben werden. Den umgekehrten Weg nimmt das Ergebnis der Verfügbarkeitsprüfung, das erst im SCM angepasst und dann an das CRM übergeben wird. Innerhalb von knapp drei Wochen waren alle Probleme gelöst und die zweistufige Verfügbarkeitsprüfung umgesetzt.

Bevorzugtes Beschaffungstool

Mit der AVL-eSpares-Applikation wurde eine Echtzeit-Shopanbindung sowie eine Online-Verfügbarkeitsprüfung über mehrere Logistikstandorte in einer Softwareplattform realisiert. Die Kunden haben die Online-Bestellung schnell angenommen und konnten ihre Vor-Ort-Teilelager in kürzester Zeit dramatisch zurückfahren und damit ihre Kosten deutlich verringern. Michael Herbel, Leiter Customer Services Sales and Product Management, dazu: "Mit eSpares haben wir eine zuverlässige IT-Lösung im Einsatz. Das zeigt sich schon allein daran, dass unsere Kunden nun wesentlich mehr Ersatzteile direkt beziehen und den traditionellen Wegen wie E-Mail, Fax oder Telefon vorziehen. Dadurch ist der Umsatz in diesem Bereich um 80 Prozent gestiegen". Ein deutliches Zeichen, dass sich der Webshop in kürzester Zeit bei den Kunden etabliert hat. (ap) @

Mieschke Hofmann und Partner

Tel.: (0178) 7856291

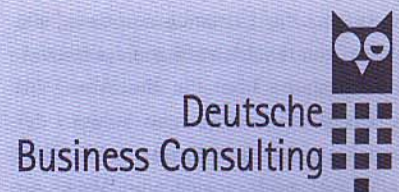
E-Mail: mebinger@mhp.de

Internet: www.mhp.de

Ihr Partner für Einkauf und Beschaffungssysteme !

Alles aus einer Hand

- **Einkaufsberatung**
Strategisch, Operativ und Prozessorientiert
- **Implementierung und Anpassung**
von SAP-SRM, EBP, MM, BW, Portals, CCM/MDM und Kataloge
- **Systembetreuung**
SRM, eProcurement, Backend, Kataloge



Informationen unter:

Deutsche Business Consulting GmbH
Kölner Straße 10
65760 Eschborn

Tel: 0 61 96 / 99 83 6-0

