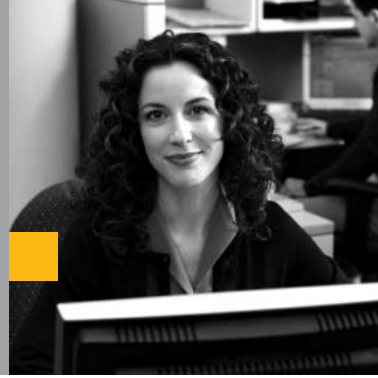


SAP Customer Success Story Automotive



„Die SAP-Software ist exakt auf unsere Anforderungen abgestimmt. Wir haben mathematische Optimierungsregeln hinterlegt, die unseren strategischen Geschäftszielen entsprechen.“

Heinz Alexy, Leiter Kunde-Kunde-Prozess bei Porsche

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Mit der SAP for Automotive-Lösung und kundenspezifischen Zusatzentwicklungen für das Auftragsmanagement bei Porsche wird bereits während der Auftragsanlage der optimale Produktionstermin – sowohl unter Berücksichtigung des Kundenwuschtermins als auch unter Berücksichtigung einer optimierten Kapazitätsauslastung – ermittelt.

Internetadresse

www.porsche.com/germany

Die wichtigsten Herausforderungen

- Sofort bei Auftragsanlage muss ein belastbarer Produktions- und Liefertermin ermittelt werden
- Schaffung von weitreichenden Auftragsänderungsmöglichkeiten für die Kunden
- Implementierung eines zuverlässigen Tools zur Abbildung aller terminbestimmenden Faktoren
- Schaffung einer einheitlichen Systemplattform

Projektziele

- Schaffen der Voraussetzungen zum verbesserten Management des Kunde-Kunde-Prozesses
- Sofortige Lieferterminaussage bei Auftragsanlage
- Steigerung der Liefertermintreue
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

Lösungen und Services

- SAP for Automotive
- SAP Supply Chain Management (SAP SCM)
- SAP NetWeaver
- SAP Custom Development

Entscheidung für SAP

- Einfache Integration in bestehende IT-Landschaft (SAP als strategische Plattform)

- Hohe Abdeckung der Porsche Anforderungen in den Standard-SAP-Lösungen
- Weitreichende Erfahrung von SAP Custom Development im Bereich kundenspezifischer Entwicklungen

Highlights der Implementierung

- Realisierung einer integrierten Lösung über mehrere SAP-Lösungen und Porsche-eigene Systeme
- Professionelle Zusammenarbeit der Porsche-Tochtergesellschaft Mieschke Hofmann und Partner (MHP) als Implementierungspartner und Systemintegrator mit SAP Custom Development als Entwicklungspartner für die kundenspezifischen Erweiterungen

Hauptnutzen für den Kunden

- Erkennung von Abweichungen des Istverhaltens der Aufträge und ihrer Merkmalsprofile gegenüber den Planungsständen und damit aktive Reaktionsmöglichkeiten
- Hohe Änderungsflexibilität wirkt sich positiv auf Kundenzufriedenheit aus und eröffnet die Möglichkeit der Ergebnissteigerung
- Über Optimierungsregeln wird bester Produktionstermin ermittelt
- Status der einzelnen Aufträge lässt sich über gesamte Supply Chain jederzeit nachvollziehen und damit hohe Transparenz über Abweichungen vom Soll-Zustand
- Limitierte Kapazitäten werden optimal ausgelastet
- Zuverlässige Aussage des Liefertermins gegenüber dem Kunden

Implementierungspartner

- Mieschke Hofmann und Partner (MHP)
- SAP Consulting*

PORSCHE AG

Porsche erhöht Kundenzufriedenheit und Planungssicherheit von der Auftragsanlage bis zur Auslieferung mit SAP® for Automotive und kundenspezifischen Zusatzentwicklungen

„Am Anfang allen Denkens und Handelns steht der Kunde.“ Diese Philosophie treibt die Porsche AG an. Kundenorientierung versteht sie dabei als Ansporn zur permanenten Überprüfung und Verbesserung aller Prozesse. Zu diesem Zweck widmete sich der Premiumhersteller im Rahmen des strategischen Programms „Porsche integriertes Auftrags- und Ressourcenmanagement“ (PIA) der Frage: Wie lässt sich der Auftragsabwicklungsprozess für Neufahrzeuge optimal planen, ausführen und überwachen? Um die auf diese Weise definierten Abläufe softwareseitig abzubilden, kooperierte Porsche mit SAP sowie dem hauptverantwortlichen Einführungspartner Mieschke Hofmann und Partner (MHP).

Händler sollen Aufträge möglichst schnell weiterleiten

Mit dem Projekt „Auftragsmanagement“ konnte Porsche Anfang 2006 eine entscheidende Etappe des Programms PIA abschließen. Die Erwartungen an die neue skalierbare Lösung waren hochgesteckt. Sollten doch die Abläufe transparenter werden und so beschaffen sein, dass Engpässe frühzeitig zu erkennen sind. Auf Änderungswünsche seitens der Kunden wollte der Hersteller noch flexibler reagieren können. Schließlich soll den Liebhabern hochwertiger Sportwagen gleich bei der Bestellung ein verlässlicher Liefertermin genannt werden. Insgesamt galt es, den Auftragsabwicklungsprozess kundenorientierter zu gestalten. Dazu mussten im ersten Schritt die Importeure befähigt werden, die bei ihnen eingehenden Kundenaufträge so einfach wie möglich an den Konzern weiterzuleiten.

* Seit dem 01.01.2005 kooperieren SAP Deutschland AG & Co. KG und SAP Systems Integration AG noch enger. Mit dem gemeinsamen Serviceportfolio SAP Consulting steht unseren Kunden künftig ein umfassenderes betriebswirtschaftliches sowie technisches Beratungsangebot zur Verfügung.

**SAP Systems
Integration AG**
St. Petersburger Straße 9
01069 Dresden
T +49/351/4811-0
F +49/351/4811-303
www.sap-si.de

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**
Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00/5 34 34 24*
F 08 00/5 34 34 20*
* gebührenfrei in Deutschland
T +49/18 05/34 34 24**
F +49/18 05/34 34 20**
** gebührenpflichtig
E info.germany@sap.com
www.sap.de

Deutlicher Wettbewerbsvorteil für Porsche durch PIA

Porsche hat erreicht, dass die Ressourcenverfügbarkeit unverzüglich geprüft und ein verlässlicher Liefertermin genannt werden kann. Die Online-Eingabe der Fahrzeugaufträge erhöht die Planungssicherheit für die Porsche AG und ihre Lieferanten. Ein weltweit integriertes System für die Auftragsabwicklung ermöglicht hohe Transparenz und sofortige Auskunftsfähigkeit über den aktuellen Fahrzeugstatus.

Im „Auftragsbuch“ wird der Produktionstermin ermittelt

Um diese strategischen Vorteile zu realisieren, wurden SAP-Standardprozesse an die Abläufe von Porsche angepasst und von SAP Custom Development entsprechend weiterentwickelt: Die aus den einzelnen Ländern eingehenden Fahrzeugaufträge werden einer Quoten- und anschließend einer Baubarkeitsprüfung unterzogen. Über letztere lässt sich ermitteln, welches Werk das individuell konfigurierte Fahrzeug montieren könnte. Mit dem Ergebnis dieser Baubarkeitsprüfung wird die SAP Anwendung Reservation Planning aufgerufen. Dort werden die für das jeweilige Fahrzeug geltenden Restriktionen mit den aktuell zur Verfügung stehenden Kapazitäten abgeglichen. Im Ergebnis lassen sich Produktions- und Liefertermin auf den Tag genau bestimmen.

Strategische Geschäftsziele entscheiden über Produktionstermin

Jörg Winter (Leiter Fahrzeugauftragsabwicklung): „Die Verfügbarkeitsprüfung ist exakt auf unsere Anforderungen abgestimmt. Denn wir nennen dem Kunden einen Liefertermin, der sowohl seinen Wunschlieferttermin als auch unsere Kapazitätsauslastung berücksichtigt. Basis ist ein mathematisches Optimierungsmodell, das in Echtzeit mit der Verfügbarkeitsprüfung verbunden ist.“

Erreicht hat der OEM so eine stabile und transparente Produktion mit einer optimierten Auslastung der eigenen Werke und der Zulieferer. Zugleich bieten die nun etablierten Prozesse höchste Flexibilität: Bis unmittelbar vor Abgabe der Aufträge an die einzelnen Werke können Kunden die Konfiguration ihres Fahrzeugs ändern.

Status der einzelnen Aufträge jederzeit einsehbar

Der Fahrzeughersteller ist in der Lage, den Status jedes einzelnen Fahrzeugauftrags über die gesamte Supply Chain zu verfolgen und damit den gesamten Fahrzeugbestell-, Produktions- und Auslieferungsprozess transparent zu machen. Ermöglicht wird das durch die Integration von SAP Vehicle Management for Automotive und SAP Event Management. Auch externe Partner wie beispielsweise Transportdienstleister sind eingebunden. Auf diese Weise können Importeure und Porsche-Mitarbeiter bei gravierenden Terminabweichungen frühzeitig informiert werden. Außerdem erhält Porsche wichtige Kennzahlen, mit deren Hilfe die Steuerung des Kunde-Kunde-Prozesses optimiert werden kann.

Kundenspezifische Erweiterungen optimieren den SAP-Standard in geschäftskritischen Prozessen

Für Johannes Schockenhoff (Leiter PIA Programm-Management) macht das Zusammenspiel aus bewährten SAP-Standard-Lösungen und kundenspezifischen Zusatzentwicklungen auf Basis von SAP NetWeaver® den Erfolg des Projekts aus. „Wir suchen stets zusammen nach dem besten Weg, um unsere Anforderungen IT-seitig abzubilden. Von Anfang an haben die Implementierungs- und Entwicklungsexperten von SAP, Mieschke Hofmann und Partner sowie unsere Fachleute an einem Strang gezogen. Dabei sind sowohl die langjährige Implementierungserfahrung als auch die Kenntnis der neuesten SAP-Lösungen unverzichtbare Erfolgsfaktoren.“