CARL EDELMANN GmbH

ENG MIT DEN KUNDEN VERZAHNT

„Wir sind mithilfe der SAP-Lösung durch alle Abteilungen hindurch wesentlich leistungsfähiger geworden. Im Einkauf arbeiten zwar weniger Mitarbeiter als vor vier Jahren. Dennoch bewältigen sie rund 40 Prozent mehr Buchungen."

Ulrich Freiherr von Waechter,
Leiter IT/Organisation und Materialwirtschaft,
Carl Edelmann GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen
- Name: Carl Edelmann GmbH
- Standort: Heidenheim
- Branche: Verpackungsindustrie
- Produkte und Services: Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Verpackungen und Packungsbeilagen für den Health-Care- und Beauty-Care-Markt
- Umsatz: 180 Mio. Euro (2009)
- Mitarbeiter: 1.536
- Internetadresse: www.edelmann.de

Die wichtigsten Herausforderungen
- Altes IT-System abschaffen
- Redundanzen in den Stammdaten beheben
- Hoch individualisierte Aufträge in der IT-Lösung abbilden

Projektziele
- Geschäftsabläufe ganzheitlich auf SAP umstellen
- Einheitliche IT-Landschaft etablieren
- Integrierte und standardisierte Geschäftsprozesse schaffen
- Online-Auftragsverfolgung einführen
- Stammdaten konsolidieren

SAP-Lösungen und -Services
- SAP ERP
- SAP ERP Financials
- SAP ERP Human Capital Management

Highlights der Implementierung
- Umstellung der gesamten Geschäftsabläufe auf standardisierte Prozesse
- Altdaten bei Migration auf perfekten Stand gebracht
- Lieferfähigkeit war zu keiner Zeit beeinträchtigt

Entscheidung für SAP
- Zukunftssichere Plattform garantiert Investitionsschutz
- Skalierbare Lösung lässt sich an Wachstum anpassen
- SAP ist bei Kunden fest etabliert

Hauptnutzen für das Unternehmen
- Lückenlose Nachverfolgung der Aufträge
- Vendor Managed Inventory für reibungslose Lieferkette
- Nahtloser Datenaustausch (EDI) mit Kunden
- Einheitliche, konsolidierte Daten in hoher Qualität
- Analyse der Soll-Ist-Abweichung jederzeit möglich

Edelmann Group

Kundenbericht
SAP ERP

CARL EDELMANN GMBH

ENG MIT DEN KUNDEN VERZAHNT

Mit dem Ziel, seine IT-Landschaft zu harmonisieren und zukunftssicher aufzustellen, hat der Verpackungshersteller Carl Edelmann GmbH eine unternehmensweite Standardanwendung eingeführt. Für das rasch wachsende Unternehmen erwies sich die strategische Entscheidung zugunsten von SAP® ERP als Gewinn: Der Mittelständler bindet große Pharma- und Kosmetikkonzerne eng an sich und erzielt so handfeste Wettbewerbsvorteile.

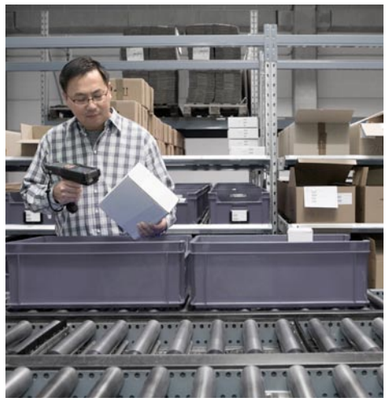
In der Vielfalt liegt ihre Stärke. Die Carl Edelmann GmbH stellt Verpackungen für die Pharma- und Kosmetikindustrie her. Und egal, ob für Aspirin-Tabletten oder für ein Hugo-Boss-Parfum, keine Schachtel gleicht der anderen. Statt Standardprodukte produziert Carl Edelmann hochgradig variantenreiche Verpackungen nach den genauen Vorgaben seiner Kunden. Bei vielen Produkten – vor allem im Kosmetik- und Colorationsbereich – ändern sich die Stammdaten bei jeder Bestellung. Änderungen an den Verpackungen machen dies erforderlich. Jeder Artikel wird daher einzeln und individuell entworfen. Visuell und haptisch genügen die Verpackungen höchsten Qualitätsansprüchen.

Zusätzlich zu den Faltschachteln stellt Carl Edelmann Packungsbeilagen für den Health-Care- und Beauty-Care-Markt her und liefert sie gemeinsam mit den Schachteln als Systemlösung aus. Rund 3,6 Milliarden Verpackungen und Packungsbeilagen produziert das Unternehmen weltweit.

Sichere Steuerung der Produktionsabläufe

Je stärker das Unternehmen mit der Zeit wuchs, desto schwieriger gestaltete es sich, die Anforderungen mit der ursprünglich eingesetzten IT-Lösung zu bewältigen. Die Einführung von SAP ERP und die damit verbundene Ablösung des Altsystems war für Edelmann daher von strategischer Bedeutung. Es handelte sich um das bis dahin größte IT-Projekt in der fast hundertjährigen Geschichte der Edelmann Group. Grundlegende Strukturen wurden hierfür verändert. Mit Unterstützung von SAP ERP meistert Edelmann die Produktionsabläufe jetzt problemlos. Und auch alle anderen Bereiche wie das Controlling oder die Personalverwaltung greifen Dank der Anwendungen SAP ERP Financials und SAP ERP Human Capital Management reibungslos ineinander.

Schon vor der Umstellung auf SAP ERP im Januar 2009 hatte Carl Edelmann in den Bereichen Buchhaltung, Finanzen, Materialwirtschaft und Human Resources SAP-Lösungen im Einsatz. Produktion und Vertrieb steuerte Edelmann bis dahin jedoch mit einer Drittlösung. Folge: Die Geschäftsprozesse waren nicht integriert, die Betriebsdaten und Vertriebsstammdaten mussten in einer anderen Anwendung erfasst werden. Zudem stieß die IT an ihre Kapazitätsgrenzen. Dafür war Abhilfe nötig, und die fand Carl Edelmann bei SAP: Mit SAP ERP verwirklichte das Unternehmen nicht nur am Hauptsitz im süddeutschen Heidenheim integrierte Abläufe. Bereits drei der acht Tochtergesellschaften in Deutschland, Mexiko, China, Polen und Frankreich sind inzwischen auf die standardisierte SAP-ERP-Lösung umgestellt und arbeiten mit den gleichen Systemen nach den gleichen Prozessen. Dies ist wichtig für die Auditierung der Werke durch die Pharmaunternehmen. Zudem erfolgt eine zentrale Ausführung von so genannten Shared Resourcen Functions aus der Zentrale in Heidenheim, beispielsweise Einkauf, IT und Finanzbuchhaltung.



„Gegenüber den großen Pharmaproduzenten ist es von immensem Vorteil, dass wir jetzt SAP einsetzen. Es öffnet uns viele Türen und bringt uns handfeste Wettbewerbsvorteile. Wir sprechen die gleiche Sprache."

Ulrich Freiherr von Waechter, Leiter IT/Organisation und Materialwirtschaft, Carl Edelmann GmbH

Konzernweit den Überblick bewahren

Edelmann bewahrt somit im Moment in drei Gesellschaften den Überblick über alle Geschäftsbereiche und ist in der Lage, mit dem gleichen Personal mehr Aufträge zu bearbeiten. Später werden die restlichen Gesellschaften folgen. „Wir sind mithilfe der SAP-Lösungen über alle Abteilungen hinweg wesentlich leistungsfähiger geworden", freut sich Ulrich Freiherr von Waechter, Leiter IT/Organisation und Materialwirtschaft bei der Carl Edelmann GmbH. „Im Einkauf etwa arbeiten zwar weniger Mitarbeiter als vor vier Jahren. Dennoch bewältigen sie rund 40 Prozent mehr Buchungen." Auch im Vertrieb werden mit der gleichen Anzahl Mitarbeiter mehr Aufträge eingeschrieben. So fängt Edelmann die Folgen einer Strukturveränderung auf: Statt wenigen großen Aufträgen erteilen die Kunden heute vermehrt kleinere Aufträge, die insgesamt aufwendiger zu bearbeiten sind.

Anwenderfreundliche Dateneingabe

Den Stammdaten misst Edelmann große Bedeutung zu. Denn die Qualität dieser Daten beeinflusst maßgeblich den Ablauf aller Geschäftsprozesse. Die Vertriebssachbearbeiter tragen hier eine erhebliche Verantwortung für den Gesamtprozess. Sie haben den ersten Kundenkontakt und legen daher die Stammdaten an. Dies geschieht direkt in SAP ERP. Je höher die Datenqualität, desto besser können die einzelnen Abteilungen ihre Arbeitsprozesse planen und ausführen. Im Betrieb erfolgt die Rückmeldung der Betriebsdaten direkt in SAP. Zum Vorteil der Anwender hat Edelmann eine Touchscreen-Maske über die Benutzeroberfläche der SAP-Lösung gelegt. So bearbeiten die Mitarbeiter ihre Fertigungsaufträge bequem und intuitiv per Bildschirmberührung. Das Eingeben per Tastatur entfällt.

Neue Dimension der Kostenkontrolle

Seit der Umstellung auf die neue ERP-Lösung laufen Vertrieb und Produktion eng miteinander verzahnt. Die durchgängige Integration erlaubt es Edelmann, den Stand eines Auftrages permanent im Blick zu behalten. „Wir sind jederzeit in der Lage, den Status eines Auftrags zu verfolgen", erläutert von Waechter. „Wir sehen, wann welches Material in den Druck geht, wann es in die Stanzerei folgt oder wann die Schachtel fertig ist und versendet wird."

Die Lösung erlaubt nicht nur den vollen Überblick über den Produktionsstatus, sie ermöglicht gleichzeitig eine genaue Kostenanalyse. Die früher aufwendige Überführung der Daten aus Vertrieb und Produktion in SAP entfällt. Durch die lückenlose Integration sämtlicher Geschäftsprozesse stehen dem Controlling nun alle benötigten Daten unmittelbar zur Verfügung.

Bevor das Unternehmen beispielsweise eine Faltschachtel für einen Kosmetikhersteller produziert, werden anhand der Stücklisten und des Arbeitsplans die Kosten auf Basis von Plankosten kalkuliert, unterteilt in Lohnkosten, Materialkosten, Abschreibungskosten etc. Schon während sich die Schachtel im Produktionsprozess befindet, lassen sich die tatsächlich anfallenden Kosten jederzeit abrufen. „Es ist ein Leichtes zu überprüfen, wie hoch die Istkosten sind und ob sie von den Plankosten abweichen. So wissen wir, ob wir richtig kalkuliert haben und können wenn nötig nach den Ursachen forschen und entsprechend reagieren", erklärt von Waechter. Gerade bei einem Kundenauftragsfertiger sei dies extrem wichtig, so von Waechter, da die Verpackungen in den Folgeaufträgen meist variieren.

„Es ist ein Leichtes zu prüfen, wie hoch die Istkosten sind und ob sie von den Plankosten abweichen. So wissen wir, ob wir richtig kalkuliert haben und können wenn nötig nach den Ursachen forschen und entsprechend reagieren."

Ulrich Freiherr von Waechter, Leiter IT/Organisation und Materialwirtschaft, Carl Edelmann GmbH

Zufriedene Kunden – ein echter Wettbewerbsvorteil

Eng verzahnt ist Edelmann auch mit seinen Kunden. Denn rund 90 Prozent aller großen Pharmakonzerne arbeiten mit Lösungen von SAP „Gegenüber den großen Pharmaproduzenten ist es von immensem Vorteil, dass wir SAP einsetzen", meint von Waechter. „Es öffnet uns viele Türen und bringt uns handfeste Wettbewerbsvorteile. Wir sprechen die gleiche Sprache."

Erste Auswirkungen zeigen sich darin, dass Edelmann neben dem Elektronischen Datenaustausch (EDI) bei einigen Kunden ein Lieferverfahren einsetzt, das in anderen Branchen bereits üblich, in der hoch spezialisierten Verpackungsindustrie jedoch noch nicht weit verbreitet ist: das Vendor Managed Inventory (VMI). Hierbei bestellt der Kunde seine benötigten Verpackungen nicht mehr selbst. Stattdessen gibt er Edelmann Einblick in die Produktionspläne. Plant ein Kunde die Produktion von beispielsweise 10.000 Edel-Flakons Eau de Cologne für den französischen Markt, leitet Edelmann aus dieser Information die benötigten Verpackungen ab und veranlasst selbst die entsprechende Lieferung zum richtigen Ort. Das ist für den Kunden von Vorteil, weil er Läger abbauen und Personal in der Disposition einsparen kann. Edelmann selbst profitiert vor allem von der langfristigen Kundenbindung, die sich dadurch ergibt.

Blick in die Zukunft

So hat Edelmann von der Auftragserfassung bis zur Auslieferung sämtliche Geschäftsprozesse in der SAP-Lösung abgebildet. „Es war für uns ein steiniger Weg, weil wir die ganze Firma umgekrempelt haben. Von der Auftragserfassung bis zum Versand war danach nichts mehr wie vorher. Aber es hat sich gelohnt. Jetzt läuft alles rund. Und trotz der Größe des Projekts waren wir jederzeit lieferfähig", resümiert von Waechter das Projekt.

In einem nächsten Schritt wird die SAP-Lösung auf alle Standorte im Edelmann-Konzern übertragen und weiterentwickelt. Zudem plant die Unternehmensgruppe, den Rechnungsworkflow mit seinen Kunden zu automatisieren.

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*
E info.germany@sap.com

www.sap.de

* gebührenfrei in Deutschland

50 101 319 (10/07)
© 2010 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. in den USA und in anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern") bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.