CARL ZEISS AG
VERTRIEB IM FOKUS

„Unser Vertriebsreporting hat sich deutlich verbessert. Wir haben jetzt einheitliche, umfassende und verlässliche Informationen über alle Märkte und Produkte."

Kai Walter, Manager SAP BI Projects, Carl Zeiss AG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen
- Name: Carl Zeiss AG
- Standort: Oberkochen
- Branche: Optische und opto-elektronische Industrie
- Produkte und Services: Innovative Lösungen für die Märkte Medical and Research Solutions, Industrial Solutions, Eye Care und Lifestyle Products
- Umsatz: € 2,98 Mrd.
- Angestellte: 13.000
- Internetadresse: www.zeiss.de
- SAP-Lösungen und -Services: SAP NetWeaver® Business Warehouse

Die wichtigsten Herausforderungen
- Controlling-Struktur vereinheitlichen
- Business-Intelligence-(BI-)Support weltweit zur Verfügung stellen

Projektziele
- Mehr Transparenz für die finanzielle Konzernsteuerung schaffen
- Prozesse und Entscheidungen beschleunigen
- Konsolidierungsprozesse mit Tochterunternehmen optimieren
- Cross-Selling-Potenzial besser nutzen

Highlights der Implementierung
- Sehr viele Standards und Grundlagen etabliert
- Kompetente Beratung und Unterstützung durch Capgemini

Entscheidung für SAP
- Nahtlose Integration in SAP® ERP und SAP CRM
- Nur wenige standardisierte Schnittstellen erforderlich
- Hohe Investitionssicherheit von SAP-Software

Hauptnutzen für das Unternehmen
- Daten aus der heterogenen Systemlandschaft in einem einheitlichen Berichtssystem harmonisiert
- Ad-hoc-Reporting mit qualitätsgesicherten Daten
- Komfortable, schnelle und sichere Berichtserstellung
- Sehr gute Auswertungsmöglichkeiten
- Sichere Anbindung von Vertriebs- und Produktionsstandorten

ZEISS

Capgemini
CONSULTING.TECHNOLOGY.OUTSOURCING

Kundenbericht
Maschinen-, Geräte- & Komponentenbau

SAP®

Die Vertriebscontroller der Carl Zeiss AG steuern etwa 50 Vertriebs- und Servicestandorte rund um den Globus. Keine einfache Aufgabe – vor allem dann, wenn wichtige Informationen auf verteilten IT-Systemen abgelegt sind. Das Traditionsunternehmen hat gehandelt und verfügt jetzt über eine einheitliche Daten- und Controlling-Struktur.

„Jede Region und jeder Geschäftsbereich hat markt- und produktspezifische Abläufe. Trotzdem benötigen wir global definierte Kennzahlen, damit wir am Ende mit den gleichen Daten arbeiten", erklärt Kai Walter. Er ist Manager für SAP-BI-Projekte bei Carl Zeiss und hat mit dafür gesorgt, dass sich dort heute der überwiegende Teil der Vertriebsaktivitäten mit wenigen Mausklicks analysieren lässt.

Carl Zeiss ist ein innovatives Unternehmen mit einer langen Geschichte – und bekannt für seine Brillen, Ferngläser und Kameralinsen. Aber das Traditionsunternehmen kann noch mehr: Es entwickelt Belichtungssysteme zur Fertigung von Mikrochips, widmet sich der Messtechnik für die Autobranche und die Luftfahrt und kämpft mit medizinischen Bestrahlungsgeräten gegen Krebs. Dafür wurde es unlängst mit dem Deutschen Innovationspreis ausgezeichnet.

„Unsere Kunden sind Endverbraucher, Zwischenhändler und Unternehmen aus der Fertigungsindustrie – entsprechend unterschiedlich sind die Vertriebswege", sagt Walter. Manche Produkte verkauft Carl Zeiss von den deutschen Standorten aus in die ganze Welt, andere werden von den Niederlassungen vor Ort vertrieben. Das ist gut, weil sich Carl Zeiss auf die einzelnen Märkte und Regionen eingestellt hat. Doch eine Prozess- und Kennzahlenharmonisierung im Vertrieb ist damit eine komplexe Herausforderung.

Konzernweiter Vergleich

Bislang hatten die Vertriebscontroller an den Standorten ihre Daten nach einer eigenen Logik aus dem ERP-System migriert und selbstständig aufbereitet. Die Datenkonsolidierung war aufwendig, und die Informationen ließen sich konzernweit nur schwer miteinander vergleichen. „Wir brauchen aber aktuelle Daten auf Tastendruck", sagt Walter. Die Zeit war also reif für eine neue Software: für SAP NetWeaver Business Warehouse.

SAP-Partner Capgemini unterstützte das Oberkochener Unternehmen zunächst bei der Ist-Analyse und definierte gemeinsam mit dem BI-Competence-Center von Carl Zeiss die Prozesse und Kennzahlen. Anschließend implementierten die IT-Experten die neue Lösung weltweit. Sie greift auf SAP ERP und SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) zu und bereitet die Daten so auf, dass die zuständigen Controller alle Vertriebsaktivitäten mit wenigen Klicks analysieren können. Dazu werden alle Daten zunächst in einem Enterprise Data Warehouse Layer zwischengespeichert, konsolidiert und schließlich den verschiedenen Organisationen und Bereichen zugeordnet. Die Zahlen kommen so nur da an, wo sie auch tatsächlich gebraucht werden.

Grenzenlose Sicht auf Kunden

Kai Walter sieht einen weiteren Vorteil: „Das Cross-Selling hat sich verbessert. Gibt heute ein Vertriebsmitarbeiter Informationen zu einem Kunden ein, sieht er gleich, ob der auch andere Produkte von Carl Zeiss bezieht. Das ist nicht selbstverständlich, denn unsere Verkäufer sind geschulte Experten – wer ein Elektronenmikroskop verkauft, kennt sich nicht unbedingt mit einem industriellen Messsystem aus. Dennoch können sie die gleichen Kunden haben und tauschen sich jetzt besser aus."

50 105 480 (11/06)
© 2011 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork 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. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP AG.

Sybase und Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere und weitere im Text erwähnte Sybase-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Sybase Inc. Sybase ist ein Unternehmen der SAP AG.

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.