



SUCCESS STORY

SIMRIT MACHT LIEFERTERMINE „WASSERDICHT“



Intelligente Prognosen beschleunigen Vertriebsprozesse

Viele Faktoren spielen heutzutage eine Rolle, will ein Unternehmen erfolgreich am Markt agieren. Ein Faktor ist es, konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit zu leisten. Allerdings reicht die Entwicklung innovativer und hochwertiger Produkte alleine nicht aus. Deshalb ist es ein anderer Faktor, diese Produkte termingerecht herzustellen und schnell an den Markt zu bringen. Es bedarf also neben einer innovativen Forschungs- und Entwicklungsarbeit auch einer effizienten Produktionsplanung und intelligenter Vertriebsprozesse.

Mit dieser Herausforderung beschäftigte sich die Simrit GmbH & Co. KG, die weltweit sowohl die allgemeine Industrie als auch Automobilzulieferer und technische Händler mit Dichtungen und schwingungstechnischen Lösungen beliefert. Mit einem Angebotsspektrum von über 80.000 Artikeln stellt der Technologiespezialist einer breiten Kundschaft sowohl maßgeschneiderte Einzellösungen als auch qualitativ hochwertige Standardlösungen aus einem Katalogprogramm zur Verfügung. Auf dieser Grundlage ist es für Simrit nicht nur eine Herausforderung, sondern zugleich Selbstverständnis, seinen Kunden ein Zeit und Kosten sparendes Single Sourcing über die gesamte Produktpalette zu ermöglichen. Um einerseits unternehmensintern mehr Transparenz zu schaffen und andererseits die Vertriebs- und Logistikprozesse insgesamt zu beschleunigen und zu verbessern, hat sich das Unternehmen entschieden, die Steuerungs-, Planungs- und Controllingprozesse mit SAP NetWeaver Business Intelligence (SAP BI) zu integrieren und zu optimieren. „Bei der Entscheidung für SAP BI standen die Flexibilität als auch die Konfigurierbarkeit der Anwendung im Vordergrund. Diese ermöglicht auch allen Anwendern einen schnellen Einstieg in die komplexe Welt der Umsatzplanung. Unsere

Organisation hat eine heterogene ERP-Durchdringung und sehr unterschiedliche Wissensstände. Zusätzlich mit den unterschiedlichen SAP-Standards behaftet, schießen Lösungen wie SAP Advanced Planner Optimizer (APO) grundsätzlich aus“, erläutert Holger Kirsch, Head of SCM bei Freudenberg Simrit GmbH & Co. KG.

Mehr als bloßes Reporting notwendig

Aufgrund des zunehmenden globalen Wettbewerbs ist es für Simrit von zentraler Bedeutung, die Flexibilität innerhalb des Unternehmens weiter zu erhöhen, und daraus entscheidende Zeit- und Kostenvorteile zu erarbeiten. Dazu nutzt das Unternehmen bereits seit einigen Jahren ein Reporting, um wesentliche Leistungsindikatoren und Kennzahlen systemübergreifend im SAP BI zusammenzustellen und auszuwerten. Gut die Hälfte der 17 Niederlassungen in Europa arbeiten allerdings in nicht standardisierten SAP ERP-Systemen. Eine ausführliche Prozess- und Bestandsanalyse innerhalb des Unternehmensverbunds ergab, dass ein zentrales Reporting alleine nicht mehr ausreicht, um ein breites Kundenspektrum mit einer Vielzahl von Artikeln und saisonal schwankender Nachfrage zu beliefern.

GESTALTUNG UND ENTWICKLUNG DES PROJEKTS

Die Unternehmensführung hat daraufhin beschlossen, das Data Warehouse funktional zu erweitern. Das System soll künftig neben der Analysefunktion eine systemübergreifende und detaillierte Prognosefunktion beinhalten, die eine zuverlässige Bedarfs- und Produktionsplanung zulässt.

Damit will Simrit den Servicegrad erhöhen, Lieferengpässe vermeiden sowie standortübergreifende Prozesstransparenz gewährleisten. Als Implementierungspartner hat sich Simrit für den IT-Dienstleister und SAP Special Expertise Partner Freudenberg IT KG (FIT) entschieden.

„Eine wichtige Voraussetzung bei der Wahl unseres IT-Partners war, dass dieser neben excellenten SAP BI Kenntnissen auch über ausgewiesene Kompetenzen im Prozessconsulting verfügt. Freudenberg IT hat uns zu jeder Zeit überzeugt, da sie diese Voraussetzungen mitbringt und zudem über eine hohe Branchenkenntnis verfügt. Die Entscheidung hat sich als richtig erwiesen. Wir konnten während des gesamten Projektes die beschriebenen Prozesse schnell optimal adaptieren und im System abbilden. Daher waren wir auch in der Lage, den straffen Projektplan einzuhalten und in nur sechs Monaten die Anwendung produktiv einzusetzen“, so Holger Kirsch.

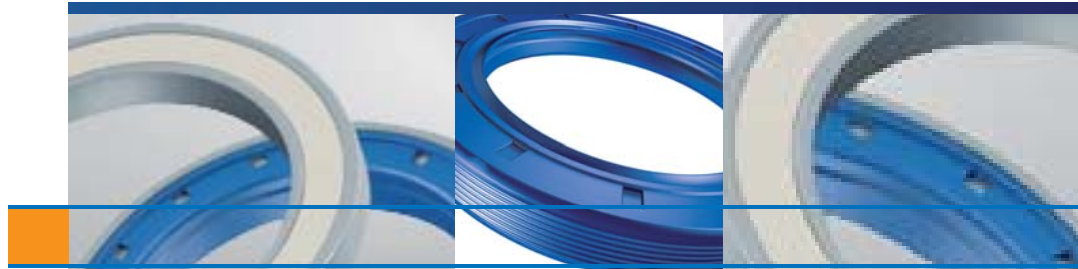
Intelligente Planungen mittels rollierender Prognosen

Diese rollierende Forecast-Planung basiert technisch auf der SAP BI-Komponente Business Planning & Simulation (SAP BPS). Sämtliche Funktionen stehen den Kundenbetreuern in den verschiedenen Verkaufsbüros dabei standortübergreifend zur Verfügung. Diesen ist es nun möglich, eine monatliche Bedarfsprognose einzelner Artikel zu erstellen – bis zu zwölf Monate im Voraus. Um zuverlässige Prognosen zu erhalten, nutzen die Planer umfangreiche Markt- und Kundendaten aber auch historische Verlaufs- und Abgangszahlen aus dem SAP-System. Durch die hohe Integration der einzelnen Quellsysteme können sie schnell und einfach Artikel- und Kundennummern aus dem ERP-System in die zentrale Planungs- und Prognoseanwendung übertragen. Dort werden weitere Detailinformationen angegeben, Plandaten erfasst, diese ins ERP-System zurückgespielt und damit wichtige Informationen für die Produktionsplanung bereitgestellt. So ist schnell nachvollziehbar, ob es sich bei einem Kundenauftrag um Artikel handelt, die auf Lager produziert (make to stock) oder ausschließlich kundenauftragsbezogen (make to order) gefertigt werden. Über die konkrete Auswertung von kundenspezifischen Daten können Artikelkontingente an den einzelnen Standorten manuell geplant und reserviert werden, um Kundenaufträge termingerecht zu produzieren und schnell auszuliefern. So kann beispielsweise ein Planer für seinen Kunden

im Januar bereits ein im Oktober fälliges Kontingent von 20.000 Wellendichtringen planen und im System reservieren. Eine Bestandsverantwortung wird somit auch zuweisbar. Basierend auf den Planungsmöglichkeiten wurde gleichzeitig ein Lifecycle-Management ermöglicht, welches durch die eindeutige Zuordnung von Planer und Objekt ein präzises Reporting ermöglicht.

Artikel termin- und mengengerecht liefern – Servicegrad erhöhen

Alle Prognosen, die auf der Auswertung historischer Datenbestände sowie auf der Grundlage nicht konkret planbarer Artikel beruhen, sind über den so genannten Common Bucket jederzeit abrufbar. Dieser setzt sich in der Regel aus B- und C-Artikeln zusammen. Dadurch werden auch diese in der Produktion berücksichtigt. Die Artikelklassifizierung in A-, B- und C-Artikel wird ebenfalls BI-gestützt realisiert. Die Integration der Analyse- und Prognose-Anwendungen von SAP NetWeaver Business Intelligence in die SAP-Systeme der europäischen Niederlassungen liefert dabei einen entscheidenden Vorteil: Sowohl konkrete Kontingente als auch die nicht manuell planbaren Artikelbedarfe stehen einheitlich konsolidiert und europaweit zur Verfügung. Ferner reduziert das Unternehmen dadurch mittelfristig seine Lagerbestände und stellt die Lagerhaltung von einer Vielzahl dezentraler Regionallager auf ein zentrales Distributionszentrum um.



„Mit der Erweiterung unserer Business-Intelligence-Lösung durch Planungs- und Prognosefunktionen verfügen wir über eine hochintegrierte Anwendung, die es ermöglicht unser heterogenes Auftragspektrum über sämtliche Verkaufsregionen in Europa hinweg zentral zu steuern. Für unsere Kunden können wir so jeden Artikel aus unserer umfangreichen Produktpalette termin- und mengengerecht liefern und einen hohen Servicestandard durchgängig sicherstellen“, erläutert Kirsch den Mehrwert der Anwendung.

Zentrales System durch webbasierten Zugang

Der Zugriff auf die zentral im BI-System geführten Daten wird durch den webbasierten Zugang in das Unternehmensportal realisiert. Den sicheren Zugriff und die wichtige hohe Systemverfügbarkeit gewährleistet Freudenberg IT durch den Betrieb des SAP NetWeaver BI im Rechenzentrum in Weinheim. Simrit nutzt dabei die Produktlinie FIT Professional. Damit verfügt das Unternehmen über eine so genannte Shadow-Lösung, die vollredundante Datenspeicherung und -verarbeitung sowie ein automatisiertes Sicherungsverfahren gewährleistet. Dieser Serviceumfang reduziert die Ausfallzeit des Systems im Notfall auf ein Minimum. Im Leistungsumfang sind auch umfassende Services wie HelpDesk, First-Level Support und Monitoring enthalten. Das System wird auf leistungsstarken und hochredundanten RISC-Servern auf Ba-

sis Unix/Oracle betrieben, dabei werden die Daten innerhalb eines Storage Area Network (SAN) synchron gespiegelt. Den abgesicherten Online-Zugriff der Mitarbeiter aus den einzelnen Niederlassungen auf das zentrale SAP BI-System sowie die Hochverfügbarkeit aller gespeicherten Daten gewährleisten VPN-Site-to-Site Verbindungen.

Das Projekt SISCO oder die Integration in ein zentrales ERP-System

Den so genannten Close-Stream-Ansatz, den Simrit mit der Integration des SAP BI in die SAP-Systemlandschaft der europäischen Niederlassungen ebenfalls verfolgt, ist allerdings noch nicht vollständig umgesetzt. In den nächsten drei Jahren beabsichtigt das Unternehmen daher sämtliche europäische SAP-Systeme im Rahmen des Projektes SISCO (Simrit Supply Chain Optimization) in ein zentrales ERP-System zu überführen. Dann wird das Unternehmen über ein zentrales und einheitliches SAP ERP-System verfügen, das als Datenquelle für das BI-System und die Planungsanwendung dient.

„Business Intelligence ist für uns mehr als die isolierte Betrachtung von Plan- und Kennzahlen. Nur wenn wir in der Lage sind, unsere Informationen und Daten ganzheitlich zu verstehen, können wir das Potenzial von Business Intelligence effektiv nutzen und nachhaltig unsere Produktionsprozesse beschleunigen, Lieferantenbeziehungen optimieren und Termintreue sicher

stellen“, so Holger Kirsch, Head of SCM bei Freudenberg Simrit.

Kurzprofil Simrit GmbH & Co. KG

Die Simrit GmbH & Co. KG ist der führende Technologiespezialist für Dichtungs- und Schwingungstechnik und zugleich Dachmarke der Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik für Kunden der Allgemeinen Industrie. Der Aufstieg zum wichtigsten Zulieferer der Allgemeinen und Automobilen Industrie begann bereits 1929 mit der Produktion der ersten Dichtungen aus Leder und wenige Jahre später mit der Einführung des legendären Simmerrings.



**Bernhard Stempfle, Chief Financial Officer Simrit Europe;
Dr. Jan Gupta, Managing Director Simrit Europe**

„Wir schätzen die tiefe Branchenerfahrung und das damit verbundene Prozesswissen unseres IT-Dienstleisters FIT. Die Zusammenarbeit auf Augenhöhe basiert auf Vertrauen und erfolgreichen Projekten.“

