

## SAP 客户成功案例

“在如此紧迫的时间内完成 mySAP SRM 和 mySAP CRM 系统实施工作确实是严峻的挑战。在 SAP Consulting 的支持下，我们如期完成了这一重点项目。”

S. R. Balasubramanian, Hero Honda 汽车有限公司信息系统部副总裁



## HERO HONDA 汽车有限公司

mySAP™ SRM 和 mySAP CRM 帮助著名摩托车制造商优化与供应商及经销商的业务关系

Hero Honda 汽车有限公司成立于1984年，是印度最大的摩托车制造商，占有印度国内市场48%的份额。公司拥有1,000多万消费者用户，在国内建有1,100多个经销商、批发商和销售服务网点组成的业务网络。Hero Honda 公司现有员工5,000多人，2003-2004年度净销售额600多亿卢比（约13亿美元）。

印度摩托车制造业竞争激烈，全面优化的运营和高效的业务关系对企业发展具有至关重要的作用。为提高与业务伙伴之间的信息交换能力，Hero Honda 公司决定采用先进的供应商和客户关系管理系统。“我们希望与经销商和供应商开展在线交易，” Hero Honda 公司信息系统部副总裁 S.R. Balasubramanian (Bala) 解释道，“而我们的原有系统在这方面无法提供支持。”

Hero Honda 公司采用了具有强大自助功能的 mySAP™ 供应商关系管理 (mySAP SRM)，及具有电子商务功能的 mySAP 客户关系管理 (mySAP CRM) 解决方案。“经过认真评估，我们最终选择了 SAP 产品，因为这一软件可与我们现有运行环境无缝集成，” Bala 说，“而且，我们认为投资这一系统可满足今后业务发展的需要。”

### 概览

#### 公司名称

Hero Honda 汽车有限公司  
印度  
www.herohonda.com

#### 行业

汽车  
(摩托车制造商)

#### 主要挑战

- 提高与业务伙伴的信息交换能力
- 实现供应商和经销商在线交易
- 降低库存量

#### 实施伙伴

SAP® Consulting, SAP 客户服务网络下属部门

#### 解决方案与服务

- mySAP™ 供应商关系管理 (mySAP SRM)
- mySAP 客户关系管理 (mySAP CRM)
- SAP Consulting 提供项目管理，专业知识传授和远程咨询服务

#### 现有系统环境

SAP® R/3® Enterprise (现已为 mySAP ERP 的配置功能)

#### 实施成果

- 项目三个月内如期完成
- SAP 提供一站式软件和服务

#### 主要优点

- 提高了与供应商及经销商业务关系的透明度
- 缩短交易时间，降低了成本
- 减少手工数据录入
- 提高了订货至发货流程的速度

#### 硬件

IBM

#### 操作系统

AIX

## SAP® CONSULTING：为项目成功提供保证

Hero Honda 公司决定采用最新推出的 mySAP SRM 和 mySAP CRM 系统后，便请 SAP® Consulting 为这一项目提供支持。

“我们不能独立完成这个项目，” Bala 说，“SAP 顾问是从事这项工作最得力的人选。他们不仅全面掌握新产品，而且可以保证项目的顺利实施。”

SAP Consulting 是 SAP 客户服务网络下属部门，是 SAP 综合服务的统一联系点。服务项目包括咨询、培训、支持、定制开发和系统托管。

SAP 在印度的现场顾问为项目提供了专业化服务，协调相关资源，采取必要的措施确保项目如期完工。为保证快速、低风险的实施，SAP Consulting 采用了成熟的 ASAP 方法。同时，SAP 顾问还为 Hero Honda 项目组进行了定向培训，提供了最佳实践相关建议，并对新系统进行了配置和测试。

### 快速实施

SAP 新加坡顾问及德国 Walldorf 软件开发商提供的远程服务使 Hero Honda 公司从中受益。这种国际化运作模式可保证出现的问题能够迅速有效地得以解决。“技术问题的解决速度之快给我们留下深刻印象，” Bala 说，“有时，SAP 德国开发商只在一夜之间即可找到解决问题的答案。”

在 SAP 与 Hero Honda 的紧密合作下，项目创造纪录地仅用三个月便完成了。“在如此紧迫的时间内完成先进的 mySAP SRM 和 mySAP CRM 系统实施工作确实是严峻的挑战，” Bala 说，“在 SAP Consulting 的帮助下，我们如期完成了这一重点项目。”

## 响应快，错误少

2004年系统上线运行后，Hero Honda 立即看到了显著成果。“在线交互对于订单履约率的提高加快了我们的响应速度，” Bala 解释说，“过去，我们销售订单的处理流程需要耗费很长时间。现在，经销商可以在系统中直接输入订单，加快了供货速度，从而可避免因脱期交货使业务受到损失。”

Hero Honda 公司还优化了与供应商的交易，更准确地制定库存计划，降低了库存占用成本。信息交换能力的提高确保准时交付所需的货物。同时，公司错误机率也大幅度降低，减少了手工数据录入的工作量。现在，供应商可以通过系统提前发送发货通知。

Hero Honda 公司到货后，员工可以十分方便地确认验收。

## 未来宏伟计划

由于这一项目取得的成功，Hero Honda 已计划继续采用其他 SAP 新产品。其中包括添加 mySAP SRM 和 mySAP CRM 功能，实施 mySAP ERP 财务系统的 SAP 战略企业管理应用，并将其与 SAP 业务信息仓库 (SAP BW) 集成，并为所有用户部署 SAP 企业门户 (SAP EP)。SAP BW 是 SAP 商务智能系统 (SAP BI) 的配套组件，SAP BI 与 SAP EP 可用于配置 SAP NetWeaver™ 平台。

“新的 SAP 方案提高了我们的竞争力。我们对今后继续保持良好的发展前景充满信心，” Bala 总结道。

50 071 199 (04/11)

© 2004 SAP AG 版权所有。SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, 本文涉及的其他 SAP 产品和服务及相关标识为 SAP AG 公司在德国及其他国家使用的商标和注册商标，所有其他产品和服务名称为各自所有人的商标。本文件提供的数据仅作参考。具体国家的产品规格可能有所差别。环保纸印刷。本资料如有变更恕不另行通知。

这些资料仅作为 SAP AG 及其下属企业 (“SAP 集团”) 提供的资料，不做任何明示或担保。SAP 对本资料中的错误或遗漏不承担任何责任。必要时，SAP 集团仅对产品和服务质量保证书中规定的质保条件承担责任。本文涉及的内容不构成任何附加质保条件。