

## SAP 客户成功案例



**Mahindra & Mahindra** 是印度领先汽车制造商。该公司需要优化与零部件及系统制造商的协同运作。采用具有供应商强化功能的 mySAP™ 供应商关系管理 (mySAP SRM) 解决方案后，公司消除了耗时的人工流程，减少了人为错误，并一举构建了全面协同的运营环境。



## MAHINDRA & MAHINDRA

### 快速成长的供应商

Mahindra & Mahindra 是印度著名的拖拉机、轻型商用车、通用工具车及汽车零部件制造商 Mahindra 集团下属的旗舰企业。2003年，公司分别向美国、欧洲及南非出口了1,607辆汽车和4,769辆拖拉机。集团总部设在印度孟买，在23个国家设有分支机构，现有员工12,000人，2004年度总营业额20亿美元。

### 发展之路

与所有汽车制造商一样，Mahindra & Mahindra 认为，在竞争激烈的汽车工业中，与供应商建立协同运作关系对于企业的发展具有至关重要的意义。原因很简单：长期紧密的合作伙伴关系有助于提高产能、效率和可靠性，同时可以降低成本，提高质量。

Mahindra & Mahindra 战略目标十分明确：建立全面协同的运营环境，使供应商可以根据自己的要求以具有竞争力的价格，准时提供所需的零部件。

## 起步

这一目标的核心是为公司与业务伙伴无缝整合构建电子平台。最初，公司采用自主研发的门户。尽管这一系统使公司运营管理向前迈进了一步，但这个门户只是一个信息源，用以显示公司后端 SAP® R/3® 系统环境下相关

**“我们之所以选择 mySAP SRM，是由于这一系统是声誉卓越的供应商精心打造的产品，并且便于与我们的运行环境集成。”**

Krishna Nabar, Mahindra & Mahindra 公司  
IT 部商务解决方案主管

的离线数据。供应商通过这个门户，可以详细了解订单、供货协议、交货进度、供应品状态及付款状态等信息。但却不能通过这一系统完成确认订单、交货等交易。

门户系统体现了公司的发展方向，但却不能灵活地适应未来的需求。为构建 Mahindra & Mahindra 设想的真正协同的运营环境，公司需要功能更加强大的解决方案。

## SAP 软件提供强大动力

对业务进行综合分析之后，公司认为，mySAP™ 供应商管理 (mySAP SRM) 解决方案的功能完全满足运营的需要。同时，这一解决方案还可与公司现有 R/3 系统集成。“我们之所以选择 mySAP SRM，是由于这一系统是声誉卓越的供应商精心打造的产品，并且便于与我们的运行环境集成，”Mahindra & Mahindra 公司 IT 部商务解决方案主管 Krishna Nabar 说。

## 顺利实施

项目于2003年3月开始启动，仅用五个月左右便顺利完成。项目实施过程中，公司 IT 项目组在 SAP Consulting 帮助下采用了 AcceleratedSAP™ (ASAP) 方法。SAP 亚洲 SRM 地区部及 Mahindra & Mahindra 业务用户为项目组提供了有力支持。

在各方通力合作下，IT 专业人员为系统链接了16个采购组织，并为九个后端 R/3 系统集成了 SAP 供应商自助 (SAP SUS) 应用，通过基于 Web 的前端系统可访问 mySAP SRM 供应商自助功能。

SAP SUS 部署在与 Mahindra & Mahindra 各种物料管理系统整合的环境下，建立端对端采购门户，供购双方之间可以实现双向实时信息流。系统通过 SAP NetWeaver™ 技术平台的开放式基础设施与各种 R/3 系统集成。这种创新方法缩短并简化了实施过程，因为不需要更换物料管理软件，或改变对其加以支持的流程。

## 实现战略目标

现在，Mahindra & Mahindra 采用一次登录高度直观的门户进行零部件及系统等直接物料的采购。公司还计划将门户的应用进一步扩展到工具等间接物料，及维修保养等服务性工作。

通过系统的推送按钮，Mahindra & Mahindra 可将货供协议、发货进度和修改等发送至采购单。供应商可以转发采购单确认及发票。这些信息流直接输入公司后端物料管理软件系统，消除了人为错误的机率及繁琐的有纸办公，提高了采购流程的处理速度。

Mahindra & Mahindra 及其业务伙伴现在可端对端跟踪订单，减少了错误的发生，消除了重复订单和发票，并且可以避免供货脱期造成经济损失。供应商也可以通过电子方式提前传送发货通知，帮助采购组织准备收货。

### 双赢解决方案

实时信息无缝交换显著减少了以电话和传真方式确认订单状态，有助于提高双方产能。同时，由于供应商可以自行管理地址和联系数据，因此减少了 Mahindra & Mahindra 费时的管理开销。

供应商供货能力透明度的提高，使该公司可将库存量控制在最小限度。由于掌握物料及时供货情况，从而提高了现金流和安全性。而且，由于与 Mahindra & Mahindra 后端流程全面集成，因此新系统可以消除通信错误，保证整

**“ 显然 ,mySAP SRM 的确为我们与供应商协同运作提供了最好的方法。 ”**

Krishna Nabar, Mahindra & Mahindra 公司  
IT 部商务解决方案主管

个后台办公流程中数据的完整性。而且，Mahindra & Mahindra 现在可以评估供应商绩效水平，与贸易能力最高，服务最好的供应商开展合作。

供应商门户还配置了分析选项卡，可供用户利用基于 Web 的 SAP 业务仓库进行分析。供应商可以：

- 确认 Mahindra & Mahindra 已收到物料
- 供应状态（例如，接受检验，验收/因不合格拒收，传送账单，根据发票编号核实金额处理付款）
- 传送账单 付款未处理
- 付款报告
- 物料交至用户进一步处理
- 行项拒收报告
- 修改采购单/供货进度协议

信息透明度的提高使供应商可以更好地制定生产计划，优化库存量，根据质量、价格和可靠性跟踪自己的绩效。

新系统得到广泛认可，已有50多家供应商签署合作协议：Mahindra & Mahindra 估计2004年底这一数字可迅速提高到600个组织，到2005年二季度可增加到1000个。

Nabar 对新系统感到十分满意，“ 显然，mySAP SRM 的确为我们与供应商协同运作提供了最好的方法。 ”

### 未来发展的平台

Mahindra & Mahindra 已为构建真正的协同环境奠定了基础。公司计划最终通过新系统供应所有直接物料，预计日快速处理量可达2,000次交易。公司已制定系统扩展计划，包括电子交换产品设计数据，与供应商后台办公系统全面集成。

### 概览

解决方案	mySAP™ 供应商关系管理 ( mySAP SRM )
解决方案组件	SAP SRM 2.0 , 包括 SAP SUS 2.0 , SAP BW 3.0B , 及 SAP XI 1.0
硬盘平台	HP, Dell
操作系统	Microsoft Windows NT
数据库	Oracle
用户数量	mySAP SRM 已扩展至1,000
站点数量	16个采购组织
工期	快速实施 仅用五个月

50 066 646 (04/07)

© 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。MarketSet 与 Enterprise Buyer 为 SAP AG 公司与 Commerce One 共同所有的商标。本文涉及的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。