



Lösungen im Überblick

BEST PRACTICES FOR mySAP™ CONSUMER PRODUCTS

Best Practices for mySAP™ Consumer Products, ein integriertes Werkzeug für Vertrieb, Demozwecke, Evaluierung, Schulung und Implementierung, stellt Unternehmen jeder Größe gebündeltes Business Know-how zu sämtlichen Prozessen der Konsumgüterindustrie bereit.

Best Practices for mySAP Consumer Products macht Ihre SAP®-Software im Handumdrehen zu einem Produktivsystem, das alle Ihre Geschäftsprozesse abdeckt und Ihren individuellen Anforderungen an das E-Business gerecht wird. Dank vorkonfigurierter Szenarios können Sie sich die Vorteile der internetgestützten Geschäftsabwicklung schneller, komfortabler und kostengünstiger als je zuvor zunutze machen.

LÖSUNGSORIENTIERTE EVALUIERUNG UND IMPLEMENTIERUNG

Um die neuen Geschäftsmöglichkeiten im Internet voll ausschöpfen zu können, benötigen Sie Lösungen, die Ihnen dabei helfen, Geschäftsvorteile schnell zu realisieren und möglichst viele Risiken auszuschalten. Best Practices for mySAP Consumer Products bietet Ihnen sowohl die Vorzüge einer leistungsstarken Lösung als auch bewährtes Know-how zum Thema E-Business.

Best Practices for mySAP Consumer Products enthält präzise Beschreibungen aller wesentlichen internetgestützten Geschäftsprozesse. Evaluieren und implementieren Sie Ihre spezielle E-Business-Lösung, um sich auf diese Weise die Vorteile von mySAP Consumer Products schneller, komfortabler und kostengünstiger als je zuvor zunutze machen zu können.

Das Produkt kann sowohl bei mittelständischen Unternehmen, die eine zügige Implementierung wünschen als auch bei Konzerngesellschaften, die Vorlagen für ihre Tochtergesellschaften erstellen möchten, zum Einsatz kommen. Ganz gleich, ob Sie bereits Bestandskunde oder Neukunde der SAP sind, mit Best Practices for mySAP Consumer Products können Sie Ihre E-Business-Lösung innerhalb kürzester Zeit produktiv einsetzen.

DAS PRODUKT

Zum Produktumfang von Best Practices for mySAP Consumer Products gehört:

- Eine klare **Methode**, die auf den bewährten Grundsätzen von AcceleratedSAP basiert
- Ausführliche **Dokumentation**, die sich für das Selbststudium und die Evaluierung sowie für die Schulung von Projektteams und Benutzern eignet

- Vollständige **Vorkonfiguration**, die Ihnen alles an die Hand gibt, was Sie benötigen, um „schlüsselfertige“ integrierte Kernprozesse lauffähig zu machen – bei minimalem Installationsaufwand. Die Konfigurationseinstellungen sind vollständig dokumentiert in Form von Wertschöpfungsketten und Prozessen. Sie basieren auf der neuesten Technologie.

Best Practices for mySAP Consumer Products kann in jeder Phase eines Projekts eingesetzt werden. Wenn Sie bereits über ein Produktivsystem verfügen, können Sie zum Beispiel Ihre Unternehmenslösung mit Best Practices schnell und einfach um neue mySAP.com®-Lösungen erweitern. Sie können bestehende Funktionen im Handumdrehen erweitern durch:

- Installation neuer mySAP.com-Lösungen
- Konfiguration und Anbindung Ihres Backend-Systems
- Gewährleistung der entsprechenden Datenreplikation
- Konfiguration von mySAP Enterprise Portals

VORKONFIGURIERTE BESTANDTEILE

Das vorkonfigurierte System umfasst:

- Vorkonfigurierte Geschäftsprozesse mit Beispielstammdaten, die ohne großen Aufwand durchgespielt werden können
- Schulungsmaterial einschließlich Ablaufbeschreibungen – Die Prozesse im Schulungssystem sind samt Dokumentation, Stamm- und Bewegungsdaten voll lauffähig.
- Benutzerrollen für Geschäftsprozesse, die es Ihnen ermöglichen, sich über die verfügbaren Funktionen auf einfache Art und Weise einen Überblick zu verschaffen – Sie können mit dieser Rolle jedoch auch mySAP Enterprise Portals von SAP Portals für Ihre Benutzer einrichten.
- Testkataloge zur Ausführung vorkonfigurierter Prozesse, zur Überprüfung der Konsistenz der transportierten Daten und zur Ermittlung der Prozesse, die von einem Upgrade betroffen sind.
- Werkzeuge zur problemlosen Übernahme von Daten aus Ihrem Altsystem

BEST PRACTICES FOR mySAP CONSUMER PRODUCTS

Schwerpunkt der vorkonfigurierten Wertschöpfungsketten für Konsumgüterhersteller sind Vertriebs-, Produktions- und Controllingprozesse – sie beinhalten ferner die Bereiche Einkauf,

Qualitätsmanagement, Lagerverwaltung, externes Rechnungswesen und Projektmanagement. Es stehen zum einen Wertschöpfungsketten zur Verfügung, die branchenspezifische Prozesse beinhalten (wie z.B. Promotions oder Distribution), sowie produktspezifische Wertschöpfungsketten (wie z.B. Displays oder spezifische Produkte mit Haltbarkeitsdatum). Weitere Wertschöpfungsketten umfassen:

E-Commerce

Die Wertschöpfungskette E-Commerce enthält Internet-Transaktionen, wie einen Online-Store, Auftragsverfolgung, Kundenservice, Transportausschreibung, Web-Reporting, die ein Konsumgüterproduzent seinen Kunden und Lieferanten bzw. Dienstleistern zur Verfügung stellen kann.

Enterprise Management

Eine integrierte Planung von einer mehrstufigen Absatzplanung (Category, Marke, Verkaufsprodukt, Kunde) über Produktionsplanung, Kostenstellenplanung, Produktkalkulation bis hin zur Ergebnisplanung. Für die Absatzplanung steht mit Best Practices for mySAP Consumer Products auch ein kollaboratives Szenario für die Geschäftsbeziehung zwischen Innen- und Außendienst bzw. zwischen Key Account Manager und Kunden über das Internet zur Verfügung.

Promotions

Promotions sind in der Konsumgüterindustrie ein wichtiges Mittel zur Steigerung der Verkaufszahlen. Eine Promotion kann als Teil der Jahresplanung oder unterjährig (z.B. als Reaktion auf eine Konkurrentenpromotion) durchgeführt werden. Diese Wertschöpfungskette stellt eine Plattform zur Planung, Organisation und Ausführung von Promotions dar, sowie zur Auswertung ihrer Effektivität.

Distribution

Die Distribution dient der kurz- bzw. mittelfristigen Planung von Nachschubbedarfen für Regionalläger und der nachfolgenden Auslieferung vom Produktionswerk. Die Planung erfolgt über alle Ebenen der Logistikkette, vom Lieferanten über das eigene Netzwerk bis zum Kunden.

Produktentwicklung

Konsumgüterhersteller müssen das Konsumentenverhalten beobachten und mit Produktinnovationen oder neuen Produkten reagieren, um Marken attraktiv zu halten. Für diese Aufgabe steht mit Best Practices for mySAP Consumer Products ein Projekt mit allen Schritten, von der Produktidee bis zur Markteinführung, zur Verfügung.

Extended Supply Chain

Konsumgüterhersteller sind dauernd auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, unnötige Aktivitäten zu eliminieren und den Cash-Flow zu verbessern. Beide Seiten der Logistikkette sind integriert worden und beinhalten nun das Vendor-Managed Inventory (VMI) und das Supplier-Managed Inventory (SMI). Eine grafische Darstellung dieser Integration steht über die Collaborative Business Maps von SAP zur Verfügung.

Paletten

Im Versandbereich werden die Produkte unter Berücksichtigung logistischer Einheiten (wie z.B. Kartons, Lage) auf Paletten verpackt. Dieses Szenario berücksichtigt sowohl Standardpaletten wie auch Chep-Paletten.

Außendienstmitarbeiter

Dieses Szenario beschreibt die Abwicklung von Muster- und Werbemitteln für Außendienstmitarbeiter. Bei der Neukundenakquisition wird die Integration des Außendienstes in den Vertriebsprozess abgebildet. Die Schwerpunkte liegen hierbei auf den Außendienstaktivitäten, die z.B. im Rahmen einer Produktneueinführung oder bei der Akquisition von Neukunden koordiniert und durchgeführt werden müssen (Opportunity-Management, Kundenbesuchsvorbereitung und -dokumentation, Stammdatenpflege, Auftrags erfassung und Verkaufskampagnen).

Produkte mit/ohne Haltbarkeitsdatum

Diese Wertschöpfungskette umfasst alle Schritte von der Planung über den Zahlungseingang für Food- und Non-Food-Produkte mit einem Haltbarkeitsdatum, die mit Chargen geführt werden. Die Schwerpunkte liegen hier auf der Prozessfertigung mit integrierten In- und Postprozess-Qualitätskontrollen und dem Vertrieb als wichtigster Bereich in der Konsumgüterindustrie.

Es werden hier eine extensive Preisfindung, globale Verfügbarkeitsprüfung, Bonusvereinbarung, Listung, EDI, Handling Units, die Auftragsbearbeitung vom Auftrag bis zur Rechnungsliste, Retouren und Reklamationen bis hin zur Rückrufaktion behandelt.

Chargen werden automatisch aufgrund der Restlaufzeit (Haltbarkeit) gesucht. Produkte ohne Haltbarkeitsdatum werden in einer ähnlichen Wertschöpfungskette für die Serienfertigung beschrieben.

Displays

Displays, die aus verschiedenen Einzelprodukten bestehen, werden von einem externen Lohnbearbeiter verpackt. Im Vertrieb stehen verschiedene Strategien zur Bepreisung wie auch die Darstellung in Rechnung und Lieferschein zur Verfügung.

Getränke

Konsumgüterhersteller im Lebensmittel- und Getränkebereich haben schon seit langem die Notwendigkeit erkannt, Fertigungsrezepte auf Basis von Rohstoffmerkmalen zu variieren, da dies ein wichtiges Kriterium für eine kostengünstige Produktion ist. Die notwendigen Einstellungen aus Teilen der Chargenverwaltung und Wirkstoffabwicklung sind integriert, um die durch schwankende natürliche Rohstoffqualitäten bedingten Anforderungen zu berücksichtigen.

Produkte mit spezieller Verpackung

Diese Wertschöpfungskette enthält eine Losfertigung mit einem speziellen Verpackungsschritt am Beispiel der Etikettierung von Bohnendosen.

Erweiterung Ihrer Lösung mit Best Practices for mySAP™ SCM, mySAP™ CRM und mySAP™ E-Procurement

Sie können die vordefinierten Geschäftsszenarios in Best Practices for mySAP Consumer Products um Szenarios aus den Lösungen von Best Practices for mySAP SCM, mySAP CRM und mySAP E-Procurement erweitern. Sinnvoll wäre z.B. eine Erweiterung des Vertriebs um die Szenarios von mySAP CRM im Bereich Internet Sales oder Mobile Sales. Ihre Lösung für die Abwicklung der Logistikkette könnte um kollaborative Planungsszenarios oder das Vendor-Managed-Inventory-Szenario aus Best Practices for mySAP SCM erweitert werden.

SAP AG

Neurottstraße 16

69190 Walldorf

Germany

T +49/1805/34 34 24*

F +49/1805/34 34 20*

*DM 0,24/Minute (in Deutschland)

www.sap.com

STÄRKEN UND VORTEILE VON BEST PRACTICES FOR mySAP CONSUMER PRODUCTS

Vermeidung typischer Anfängerfehler im E-Business

Best Practices for mySAP Consumer Products ist ein bewährtes Produkt und hilft Ihnen dabei, die Fehler in Systemen, Geschäftsprozessen oder Konfiguration zu vermeiden, die Neueinsteigern im E-Business in der Regel unterlaufen. Bereits im Vorfeld hat SAP potenzielle Fehlerquellen identifiziert und zeigt Ihnen in Best Practices for mySAP Consumer Products, wie Sie sie umgehen können.

Zeit- und Kostenersparnis – Erzielen von vorhersehbaren Ergebnissen

Best Practices for mySAP Consumer Products antizipiert allgemeine Unternehmensanforderungen im IT-Bereich und erwartete Projektaktivitäten. Die Dokumentation und Konfiguration ist komplett wieder verwendbar und kann problemlos an Ihre individuellen Anforderungen angepasst werden.

Verbessertes Know-how durch durchgängige E-Business-Prozesse

Best Practices for mySAP Consumer Products liefert Ihnen neben integrierten, durchgängigen Geschäftsprozessen, die den größtmöglichen Nutzen aus mySAP Consumer Products ziehen, alles, was Sie benötigen, um zum Experten zu werden. Hierzu gehören Informationen zur Systemlandschaft, ein bewährter Implementierungsansatz, dokumentierte Geschäftsprozesse, Konfiguration und Dokumentation, Benutzerrollen sowie Testdaten und Praxisbeispiele für Ihr Unternehmen.

Erweiterung Ihrer Unternehmenslösung

Best Practices for mySAP Consumer Products beinhaltet ein Implementierungsverfahren, das automatisierte Schritte umfasst und auf typischen Kundensystemen basiert. Best Practices for mySAP Consumer Products kann mit einer oder mehreren neuen mySAP.com-Komponenten betrieben werden. Ferner liefert

Best Practices for mySAP Consumer Products E-Business-Prozesse, die schnell produktiv eingesetzt und mit Ihren Systemen und Daten abgewickelt werden können.

Aufbau eines lauffähigen Prototypen

Mit Hilfe von Best Practices for mySAP Consumer Products können Sie innerhalb weniger Tage einen lauffähigen, vollständig dokumentierten Prototypen aufbauen, der Ihnen als Ausgangspunkt für die Einführung dienen kann.

Wie Sie Best Practices for mySAP Consumer Products bestellen können

Best Practices for mySAP Consumer Products ist wie alle anderen Best-Practices-Produkte kostenlos. Das komplette CD-Set für Best Practices for mySAP Consumer Products, einschließlich Vorkonfigurations-, Dokumentations- und ASAP-CD können Sie über die Vertragsabteilung Ihrer lokalen SAP-Niederlassung bestellen. Kunden und Partner haben ferner die Möglichkeit, über den Software Catalog auf dem SAP Service Marketplace online zu bestellen. Wenn Sie nur die ASAP- und die Dokumentations-CD möchten, können Sie diese online auf dem SAP Service Marketplace über den Knowledge Shop bestellen.

KONTAKT

E-Mail: bestpractices@sap.com

Weitere Informationen

<http://www.sap.com/bestpractices>

SAP Service Marketplace:

<http://service.sap.com/bestpractices>

ENTWICKLUNGSPARTNER

Folgende SAP-Partner waren an der Entwicklung von Best Practices for mySAP Consumer Products beteiligt:

