

SAP Customer Success Story



Ein konsistentes Berichtswesen über alle Produktions- und Vertriebsgesellschaften hinweg realisiert die weltweit agierende **STIHL-Gruppe** mit SAP Business Information Warehouse (SAP BW) – dem Data Warehouse von mySAP Business Intelligence. Eine integrierte und transparente Datenbasis reduziert den Reporting-Aufwand und bildet unter anderem die Grundlage für eine flexible Planung des Vertriebs und einen optimierten Einkauf für alle Gesellschaften.

STIHL®



DATA WAREHOUSING MIT mySAP™ BUSINESS INTELLIGENCE

**EIN GLOBALES INFORMATIONSSYSTEM
FÜR DIE INTERNATIONALE STIHL-GRUPPE**

Die STIHL-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Spektrum an Motorgeräten von der Motorsäge über Freischneider, Hochdruckreiniger bis hin zu Bohrwerkzeugen. Im Bereich Motorsägen ist STIHL mit 30 Prozent Marktanteil Weltmarktführer. Das Unternehmen erzielte im Jahr 2000 mit 6.664 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,4 Milliarden €, davon 80 Prozent im Ausland. Neben dem Stammhaus in Waiblingen, in der Nähe von Stuttgart, wird in sechs Werken in Deutschland sowie in Österreich, der Schweiz, den USA sowie in China und Brasilien produziert. Wesentliche Bestandteile der kundenorientierten Unternehmensphilosophie sind eigene Vertriebsgesellschaften in den wichtigen Märkten und der Verkauf ausschließlich über den Fachhandel.

100 ZUFRIEDENE USER NUTZEN FLEXIBLE VERTRIEBSPLANUNG UND OPTIMISIERTEN EINKAUF

IT-INTEGRATION EINER DEZENTRALEN FIRMENSSTRUKTUR

Die dezentrale Struktur der Unternehmensgruppe mit derzeit 28 Vertriebsgesellschaften sowie zwölf Produktionsstandorten in sechs Ländern stellte STIHL vor die Herausforderung, die ebenso dezentrale wie heterogene Datenwelt unternehmensweit zu integrieren. Denn transparente und konsistente Daten bilden die Voraussetzung, um die Vorteile des bestehenden Fertigungsverbands, eines gruppenweiten Einkaufs und einer marktnahen Vertriebsplanung besser zu realisieren. „Diese Anforderungen konnten wir nur mit einer professionellen Data-Warehouse-Lösung erfüllen“, sagt Marc Gerber, Projektleiter für die Einführung von SAP BW in der STIHL-Gruppe, „unsere bestehenden Systeme für Vertrieb und Einkauf werden abgelöst, weil sie die Anforderungen nach Transparenz und Konsistenz nicht erfüllen“.

TRANSPARENZ FÜR MEHR EFFIZIENZ

Vor der Einführung von SAP BW konnte das Stammhaus in Waiblingen nicht auf reportingrelevante Daten der Produktionsgesellschaften zugreifen. Umgekehrt hatten die ausländischen Gesellschaften keinen Zugang zu Daten der Zentrale. Darüber hinaus waren gruppenweite Vereinbarungen mit Lieferanten nur schwer umzusetzen, da es an der Transparenz fehlte, wer was bei wem zu welchen Konditionen einkauft. Vor diesem Hintergrund hat STIHL das Ziel für SAP BW formuliert: ein globales Informationssystem für die weltweit tätige STIHL-Gruppe, das unter anderem die Absatz-, Vertriebs- und Fertigungsplanung erleichtert und den gruppenweiten Einkauf in eine neue Dimension führt.

„Diese Anforderungen konnten wir nur mit einer professionellen Data-Warehouse-Lösung erfüllen. Unsere bestehenden Systeme für Vertrieb und Einkauf werden abgelöst, weil sie die Anforderungen nach Transparenz und Konsistenz nicht erfüllen.“

Marc Gerber, Projektleiter SAP BW, STIHL-Gruppe

EINFACHE DATENEXTRAKTION

Ausschlaggebendes Entscheidungskriterium für SAP BW war die einfache Datenextraktion aus SAP R/3® über die standardisierte Schnittstelle (Plug-in). „Da in Kürze alle wesentlichen Unternehmensprozesse in SAP R/3 abgebildet sein werden, kommt der Vorteil des minimalen Aufwands für die Datenextraktion voll zum Tragen“, so Marc Gerber. Im Stammhaus in Waiblingen steht die Einführung von SAP R/3 in Vertrieb und Warehouse Management bevor. Mehrere Produktionsgesellschaften im Ausland arbeiten bereits mit SAP R/3. So werden die Reporting-Daten des Einkaufs bereits aus dem SAP-R/3-System der USA geladen. Aber auch die Extraktion von Daten aus anderen Quellsystemen stellt für SAP BW kein Problem dar. Dies gilt für Nicht-SAP-Lösungen, wie sie STIHL in einigen Vertriebsgesellschaften einsetzt, aber auch für SAP R/2®. So werden derzeit noch Daten des bestehenden Einkaufsinformationssystems über Flat Files aus SAP R/2 in SAP BW geladen.

ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT

Die Einführung von SAP BW startete bei STIHL im August 1999, das erste „Go Live“ ging – verzögert durch den Releasewechsel von 1.2B auf 2.0A – Ende Mai 2000 mit dem Start des Informationssystems für die Vertriebsplanung über die Bühne. Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Projekts war die enge Zusammenarbeit zwischen den IT-Experten und den Fachbereichen. „Wir standen in ständigem Dialog miteinander und haben uns an den konkreten Bedürfnissen der Fachabteilungen orientiert“, resümiert Marc Gerber. Positiv bewertet er sowohl die Leistung des Implementierungspartners SAP Systems Integration als auch die Betreuung durch SAP.

HOHE ANWENDERZUFRIEDENHEIT

Durch die Einbindung der Fachbereiche in das Projektteam genießt SAP BW seit dem Start hohe Akzeptanz. Das Data Warehouse wird bisher im Stammhaus von rund 100 Anwendern in der Materialwirtschaft, im Vertrieb und im Controlling genutzt. Die Nutzer wissen dabei die Funktionalität und einfache Bedienbarkeit des Business Explorer zu schätzen. Über diese Benutzeroberfläche von SAP BW lassen sich unternehmensübergreifende Berichte schnell erstellen und mit MS Excel darstellen. Die Zahl der Anwender wird schrittweise ausgebaut und bereits Ende des Jahres 2000 rund 150 betragen – unter anderem durch die Anbindung der STIHL-Gesellschaft in den USA.

KONKRETER NUTZEN

In der Materialwirtschaft ist STIHL mit SAP BW seinem Ziel, das Global Sourcing effizient steuern zu können, bereits einen großen Schritt näher gekommen. Alle 15.000 Lieferanten sind unter individuellen Stammdaten erfasst, Umsatzübersichten mit einzelnen Lieferanten nach Gesellschaft und bis auf die Ebene der Materialnummer sind möglich. Mit den Daten aus SAP BW erhält STIHL einen aktuellen Überblick über Preise, Bedarfe und Umsätze je Zulieferer und Gesellschaft und kann gruppenweite Konditionen zum Vorteil aller Gesellschaften aushandeln.

AUF MARKTENTWICKLUNGEN SCHNELL REAGIEREN

Über das Global Sourcing hinaus hat sich die Data-Warehouse-Lösung der SAP bei STIHL schnell als wichtige Plattform für die effiziente Unternehmensführung erwiesen.

„Dank transparenter und konsistenter Daten können wir heute erheblich schneller auf Entwicklungen in den Märkten oder in den einzelnen Gesellschaften reagieren.“

Marc Gerber, Projektleiter SAP BW, STIHL-Gruppe

Der Ausbau von SAP BW schreitet daher zügig voran. Das bestehende Informationssystem zum Qualitätsmanagement wird integriert. Und mit dem für November 2000 geplanten Wechsel auf Release 2.0B will STIHL zudem das weltweite Controlling fester einbinden sowie Materialpreisanalysen durchführen und Lagerbestände anhand einer Lagerstatistik bewerten können. In der Endausbaustufe des Globalen Informationssystems werden alle Gesellschaften der STIHL-Gruppe über einen Web Browser online auf Unternehmensdaten zugreifen und sie für ihre Arbeit nutzen können. Vorstellbar ist auch die Integration von SAP BW und SAP-R/3-Anwendungen in den mySAP Workplace.

BERATUNG

SAP Systems Integration AG (SAP SI)

71691 Freiberg am Neckar

Tel: +49 (7141) 7004-520

E-Mail: oliver.donner@sap.com

www.sap-si.com

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**
Neurottstraße 15
D-69190 Walldorf
T +49/62 27/7-4 23 25
F +49/62 27/7-5 23 25
www.sap.de/bi