



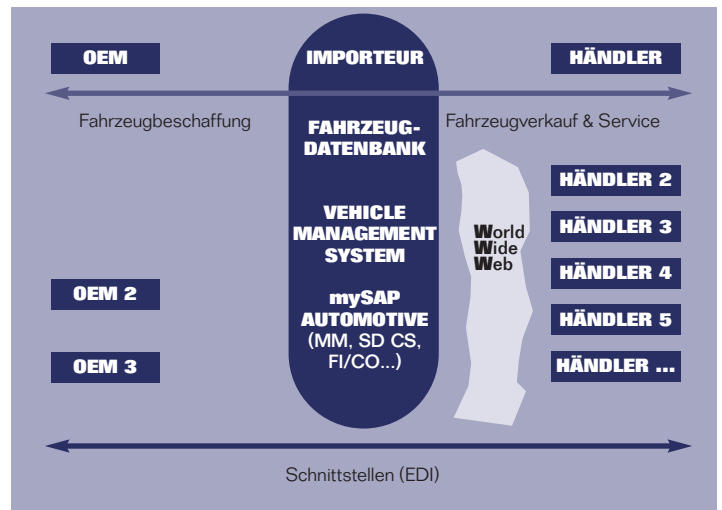
Lösungen im Überblick

mySAP™ AUTOMOTIVE: VEHICLE MANAGEMENT SYSTEM

Wenn es um Sales & Services in der Automobilindustrie geht, stehen diejenigen Geschäftspartner im Mittelpunkt, die zwischen den Automobilherstellern auf der einen Seite und den Händlern auf der anderen Seite operieren: Fahrzeugimporteure, Distributionszentren, Großhändler, Transportdienstleister. In diesem Überblick wird nur der Begriff "Fahrzeugimporteur" verwendet; gemeint sind jedoch alle Geschäftspartner dieser mittleren Distributionsebene.

Das Kerngeschäft des Fahrzeugimporteurs besteht darin, dass er Fahrzeuge beim Hersteller beschafft, entweder direkt nach den Wünschen seiner Händler oder als verkaufsbereite Lagerfahrzeuge, und diese anschließend an seine Händler ausliefert. Zwischen Beschaffung und Vertrieb liegen dabei häufig noch eine Reihe weiterer Schritte: Fahrzeugverzollung, Entwachsung, Reinigung, Oberflächenkontrolle, Schadensbeseitigung, Bearbeitung von Garantieanträgen, lokale Umbauten.

Für einen reibungslosen Ablauf des Gesamtprozesses im Sinne eines optimierten "Order-to-Delivery" ist es für den Fahrzeugimporteur besonders wichtig, die Fahrzeugdaten zentral und redundanzfrei vorzuhalten. Alle Prozesse sollen dabei in einem integrierten Datensystem möglichst einfach sowie automatisiert durchgeführt und überwacht werden. Ein weiteres Ziel ist es, die Händler optimal an das eigene System anzubinden und auf ihre Wünsche schnell und präzise zu reagieren. Die Lagerbestände werden dadurch gering gehalten und das Time-to-Market verkürzt.



INTEGRIERTE LÖSUNG FÜR DEN FAHRZEUGIMPORTEUR

Das Vehicle Management System (VMS) innerhalb der Branchenlösung mySAP Automotive ist eine neue und einzigartige Lösung für den Fahrzeugimporteur, die allen genannten Anforderungen Rechnung trägt. Hier steht dem Fahrzeugimporteur ein zentrales Werkzeug für Verwaltung, Beschaffung, Verkauf und Tracking von Fahrzeugen zur Verfügung. Gleichzeitig dient dem Händler das VMS als Workplace für Konfiguration, Suche, Kauf und Tracking von Fahrzeugen für seine Endkunden.

Die Händler sind über das Internet an den Fahrzeugimporteur angebunden. Über einen Internet-Browser melden sich die Händler am System des Fahrzeugimporteurs an und rufen dort Informationen ab beziehungsweise legen selbst Informationen an. Das VMS hat eine vereinfachte Web-Oberfläche und ein klares Berechtigungskonzept.

SZENARIEN IM NEUWAGENVERKAUF

Das typische Szenario des VMS ist die Beschaffung und der Verkauf von Neuwagen. Der Fahrzeugimporteur beschafft Fahrzeuge bei einem oder mehreren Herstellern und verkauft diese an seine Händler oder gegebenenfalls auch direkt an Großkunden (beispielsweise Mietwagenfirmen).

Dabei unterstützt das VMS sowohl die Push-Strategie des Make-to-Stock als auch die Pull-Strategie des Make-to-Order. Bei der Push-Strategie geht die Beschaffung dem Verkauf voraus, und die Fahrzeuge werden sozusagen vom Lager "in den Markt geschoben". Bei der Pull-Strategie löst erst der Bedarf bzw. Verkauf die Beschaffung und die Produktion aus. Die Fahrzeuge werden vom Bedarf "angezogen". Auf Grund der modularen und flexiblen Struktur des VMS sind selbstverständlich auch beliebige Mischformen dieser Prozesse möglich.

Die Prozesse der Push- und der Pull-Strategie im Einzelnen:

■ **Push-Strategie (Make-to-Stock)**

Der Fahrzeugimporteur analysiert zusammen mit dem Hersteller die Verkaufszahlen der letzten Geschäftsperiode und leitet daraus Quoten für die einzelnen Fahrzeugmodelle der

neuen Geschäftsperiode ab. Daraufhin legt er die vereinbarte Anzahl von Fahrzeugen im System an und bestellt sie beim Hersteller. Sobald er vom Hersteller über eine externe Schnittstelle (EDI, XML) eine Bestellbestätigung erhalten hat, schaltet er die Fahrzeuge sichtbar und bietet sie dadurch seinen Händlern zum Verkauf an. Die Händler können jetzt Reservierungen und Reservierungsvormerkungen vornehmen oder auch direkt Kundenaufträge für die Fahrzeuge anlegen. Sobald ein Händler einen Kundenauftrag angelegt hat, ist das Fahrzeug für die anderen Händler nicht mehr sichtbar.

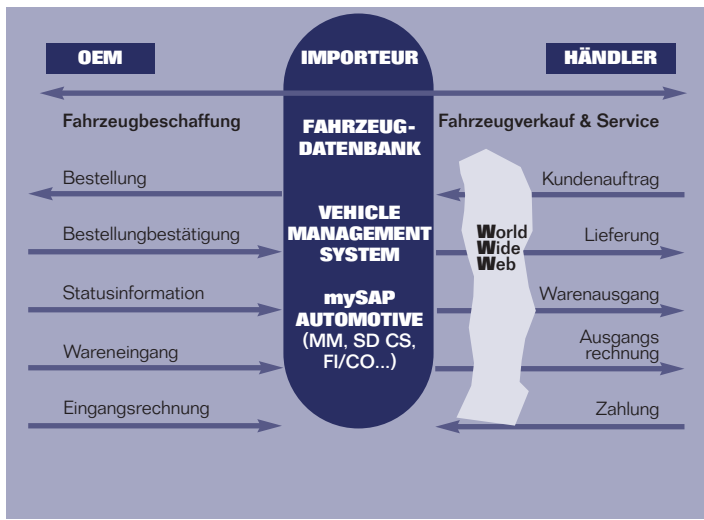
■ **Pull-Strategie (Make-to-Order)**

Bei der Pull-Strategie legt der Händler das Fahrzeug mit einem Kundenauftrag an. Das angelegte Fahrzeug entspricht der Wunschkonfiguration des Händlers bzw. des Endkunden. Der Fahrzeugimporteur bestellt im nächsten Schritt das gewünschte Fahrzeug beim Hersteller, der wiederum die Bestellung bestätigt und das gewünschte Fahrzeug produziert. Über eine externe Schnittstelle aktualisiert der Händler die Daten und informiert den Fahrzeugimporteur über den Produktions- und Lieferstatus.

In beiden Fällen vervollständigen Warenbewegungen und Rechnungen den Prozess. Wenn der Händler das Fahrzeug an den Endkunden übergibt und die Verkaufsmeldekarte mit der Zulassungsnummer an den Fahrzeugimporteur zurückschickt, ist der Prozess abgeschlossen.

Die Tracking-Funktionen und die offene, integrierte Datenhaltung können dabei das Order-to-Delivery in beiden Prozessen entscheidend verkürzen. Im Fall des Make-to-Stock unterstützen weiterhin auch die umfangreichen Funktionen der Fahrzeugsuche (Locate-to-Order) dieses Ziel, indem sie den Zugriff auf die vorhandenen Fahrzeugbestände optimieren.

Neben diesen beiden Szenarien des Neuwagenverkaufs sind im VMS auch Szenarien abgebildet, die die Serviceprozesse des Importeurs abdecken.



KEY FEATURES DES VMS

Die zentralen Funktionen des VMS sind die Suche nach bestimmten Fahrzeugen, die Verwaltung der Fahrzeuge in einem Datenpool und das Ausführen von betriebswirtschaftlichen Funktionen zu den gefundenen Fahrzeugen. Für alle drei Funktionen steht eine einheitliche, integrierte und einfach zu bedienende Oberfläche zur Verfügung, bei der das Fahrzeug als Objekt im Mittelpunkt steht.

Die Funktionen im Einzelnen:

■ Suche (Locate-to-Order)

Umfangreiche Filter ermöglichen es dem Fahrzeugimporteur wie auch seinen Händlern, nach Fahrzeugen mit bestimmten Konfigurationen, Fahrzeugdaten oder Preisen zu suchen. Über ein Filterkonzept ist sichergestellt, dass die Händler nur jeweils diejenigen Fahrzeuge angeboten bekommen, die der Fahrzeugimporteur ihnen zugeteilt beziehungsweise für sie sichtbar geschaltet hat.

Neben der normalen Datenbankabfrage steht auch die optimierte Suche zur Verfügung, bei der die Konfigurationsdaten redundant im liveCache gehalten werden. Die liveCache-Suche ist sehr viel schneller als die Datenbankabfrage und ist daher besonders für große Datenbestände geeignet.

■ Verwaltung

In einem Fahrzeug-Datenpool können alle Fahrzeuge zentral verwaltet und zur Suche zur Verfügung gestellt werden. In diesem Datenpool können sowohl betriebswirtschaftliche als auch technische Details zu einem Fahrzeug hinterlegt werden. Zu den betriebswirtschaftlichen Details zählen z.B. der Status des Fahrzeugs (angelegt, bestellt ...) oder die Verfügbarkeit (verfügbar, reserviert, verkauft ...). Technische Details sind z.B. die einzelnen Ausstattungsmerkmale (Motorleistung, Getriebeart, Farbe ...).

■ Ausführen von Aktionen

Aktionen im VMS beinhalten alle betriebswirtschaftlichen Funktionen beim Fahrzeugimporteur, die die Beschaffung des Fahrzeugs beim Hersteller und den Verkauf an den Händler betreffen. Beispiele sind: Fahrzeug anlegen oder ändern, Bestellung (beim Hersteller) anlegen, Kundenauftrag/Lieferung/Ausgangsrechnung (für Händler) anlegen, Wareneingang/Warenausgang buchen.

Ein großer Teil der ausgelieferten Aktionen basiert auf SAP-Standardtransaktionen; diese stehen auf einer eigenen, einfach zu bedienenden Oberfläche zur Verfügung, ohne dass sie im Funktionsumfang reduziert sind.

Bei den Buchungsbelegen, die von diesen Aktionen erzeugt werden, handelt es sich entsprechend um SAP-Standardbuchungsbelege, die in den Anwendungskomponenten des SAP-Systems abgelegt werden.

Die ausgelieferten Aktionen können individuell erweitert oder auch durch eigene Aktionen ergänzt werden. Das Aktionskonzept ist modular aufgebaut und so flexibel, dass es jederzeit an Änderungen in den betriebswirtschaftlichen Prozessen angepasst werden kann und keine Modifikationen des SAP-Systems darstellt.


**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15

69190 Walldorf

T +49/180/5 34 34 24*

F +49/180/5 34 34 20*

*DM 0,24/Minute (in Deutschland)

www.sap.de/automotive
BUSINESS BENEFITS

Die technische und betriebswirtschaftliche Integration aller Prozesse und Geschäftspartner im VMS bieten:

- Durchgängige Prozesse
- Effiziente redundanzfreie Datenhaltung
- Offenlegung aller Informationen über die gesamte Distributionskette hinweg
- Flexible Reaktion der Produktion auf Kundenbedarfe nach der Pull-Strategie und damit größere Kundenzufriedenheit
- Schnelle Lieferzeiten bei gleichzeitiger Reduzierung der Lagerbestände und der Vertriebskosten
- Optimiertes Order-to-Delivery

mySAP WORKPLACE FÜR HÄNDLER

Die Web-Anwendung des VMS ist jederzeit als "stand-alone" Anwendung nutzbar. Darüber hinaus bildet sie zusammen mit den Web-Anwendungen der Ersatzteilabwicklung und der Garantieabwicklung sowie weiteren internen und externen Internet-Services den mySAP Workplace für Händler. Dieser Workplace hat eine rollenbasierte und personalisierbare Benutzungsoberfläche und bietet standardmäßig Fahrzeugverkäufern, Service-Managern und Geschäftsleitern der Handelsniederlassung einen einfachen Zugriff auf alle benötigten Funktionen.

Der mySAP Workplace für Händler ist im Lieferumfang der Branchenlösung mySAP Automotive enthalten.

DIE E-BUSINESS-PLATTFORM mySAP.com

Um in der heutigen, vom Internet geprägten Geschäftswelt profitabel und wettbewerbsfähig operieren zu können, müssen erfolgreiche Firmen in der Lage sein, über traditionelle Unternehmensgrenzen hinweg zusammenzuarbeiten und innerhalb globaler virtueller Netze zu kooperieren. In mySAP.com vereint SAP fundiertes betriebswirtschaftliches und branchenspezifisches Know-how mit einer umfassenden E-Business-Plattform für Lösungen, Services und Technologien. Durch die Verknüpfung ihrer Geschäftsstrategien mit mySAP.com erzielen Unternehmen einen langfristigen Wettbewerbsvorteil, einen messbaren Mehrwert sowie größtmöglichen Return on Investment.

Die E-Business-Plattform mySAP.com versteht sich als Gesamtpaket aus Lösungen und Services, das Unternehmen und ihren Mitarbeitern eine erfolgreiche Zusammenarbeit ermöglicht – überall und jederzeit. Mit den Lösungen im Rahmen von mySAP.com kann jedes Unternehmen – ungeachtet seiner Größe – Geschäftsabläufe optimieren und sich in der *neuen* New Economy einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern. mySAP.com basiert auf einer offenen, flexiblen und für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit konzipierten Servicearchitektur, die SAP-Systeme sowie Systeme anderer Anbieter unterstützt.

Mit mySAP.com können Unternehmen schnell auf neue Geschäftsmöglichkeiten reagieren und Kostensenkungen erzielen. mySAP.com leistet somit einen wichtigen Beitrag zur Wertschöpfung und ermöglicht es Unternehmen, zusammenzuarbeiten, sich miteinander zu verzahnen und fit zu machen für den Geschäftserfolg in der *neuen* New Economy – die, die endlich Gewinne macht.