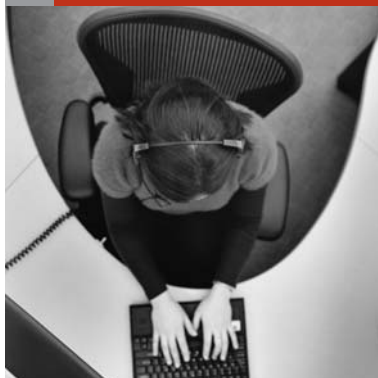
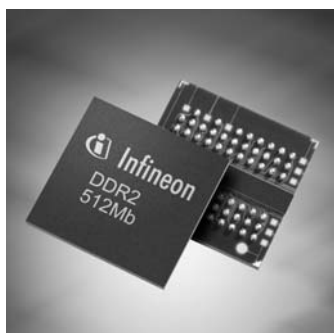


SAP Customer Success Story



Preisdruck und Marktschwäche zwingen Unternehmen in der Halbleiterbranche zu nachhaltigen Kosteneinsparungen. Mit einem Projekt zur Global Spend Analysis auf Basis von SAP® Business Information Warehouse (SAP® BW), der Data-Warehouse-Lösung innerhalb von mySAP™ Business Intelligence, hat **Infineon Technologies AG** die Transparenz rund um konzernweite Beschaffungsprozesse wesentlich verbessert. SAP BW bildet gleichzeitig den Grundstein für den Aufbau eines systematischen Supplier Relationship Managements. Die Projektziele konnten durch die professionelle Unterstützung von SAP® Consulting erfolgreich und effizient umgesetzt werden.



mySAP™ BUSINESS INTELLIGENCE BEI INFINEON TECHNOLOGIES AG

TRANSPARENZ IM EINKAUF: VOLUMEN BÜNDELN UND BESSERE KUNDENKONDITIONEN ERZIELEN

Im Jahr 1999 gegründet, führt Infineon die Halbleiteraktivitäten des Siemens-Konzerns fort und ist somit seit 1952 als Innovationsführer in der Branche tätig. Die rund 30.000 Mitarbeiter des Unternehmens entwickeln, entwerfen, fertigen und vermarkten ein breites Portfolio an Halbleiterprodukten und kompletten Systemlösungen, zum Beispiel für die drahtgebundene Kommunikation, die Computer-, Sicherheits- und Chipkartentechnik sowie die Automobil- und Industrieelektronik.

HOHES BESCHAFFUNGSVOLUMEN

„Infineon beschafft jährlich Waren und Dienstleistungen im Wert von drei bis vier Milliarden Euro. Um die Transparenz im Einkauf zu erhöhen und weitere Einsparungen zu erzielen, haben wir ein Projekt zur Analyse der Beschaffungsprozesse angestoßen“, berichtet Peter Reischl, Einkaufsleiter Infineon.

Bisher war es sehr aufwändig, einen monatlichen Überblick über das gesamte Einkaufsvolumen im Konzern zu erhalten. Infineon setzt zwar im gesamten Konzern auf SAP® R/3®, aber die Systeme sind nicht harmonisiert. Die einzelnen Standorte erstellten Auswertungen mit SAP-R/3-Werkzeugen und schickten MS-Excel-Sheets nach München. Dort wurden die Zahlen zusammengeführt. „Ein weltweiter Report war das Ergebnis von manuell konsolidierten MS-Excel-Tabellen mit Daten aus neun lokalen Systemen,“ erläutert Thomas Uhlik, Projektleiter Spend

Analysis bei Infineon. Das Unternehmen entschied deshalb, die Einkaufsdaten aus den weltweit im Einsatz befindlichen SAP-R/3-Komponenten Materialwirtschaft und Finanzwesen in einem Data Warehouse zu integrieren und auszuwerten.

ZUKUNFTSSICHERE LÖSUNG

Als Lösung wählte Infineon SAP® Business Information Warehouse (SAP® BW). „Wir haben uns für SAP BW entschieden, weil das Data Warehouse von SAP eine zukunftssichere Lösung ist, die sich über standardisierte Schnittstellen leicht mit unterschiedlichen Release-Ständen und Ausprägungen unserer SAP-R/3-Systeme integrieren lässt,“ begründet Thomas Uhlik. Für SAP BW sprach weiterhin die Einbindung des weltweiten D-U-N-S Firmenkennzeichnungssystems von Dun & Bradstreet (D&B). D-U-N-S steht für Data Universal Numbering System. Dieser Zahlencode erlaubt es, jedes Unternehmen eindeutig zu identifizieren und zu qualifizieren. Dadurch können beispielsweise Lieferantendaten regelmäßig konsolidiert, aktualisiert und Konzernzugehörigkeiten erkannt werden.

„Dank des konkreten wirtschaftlichen Nutzens wird sich SAP BW innerhalb eines Jahres amortisiert haben und so einen schnellen Return on Investment erzielen.“

Peter Reischl, Einkaufsleiter, Infineon Technologies AG

Einen weiteren Vorteil bot Web Reporting im Rahmen von SAP BW. „Der Zugriff auf Berichte und Auswertungen über das Internet war aus pragmatischen Gründen ein wichtiges Kriterium,“ berichtet Thomas Uhlik, „denn dadurch mussten auf den lokalen PCs in aller Welt keine eigenen Präsentationsoberflächen installiert werden. Mit Web Reporting greifen die Anwender einfach über ihren Browser zu.“

EFFIZIENTE BERATUNG FÜHRT ZUM ERFOLG

Im Vorfeld des Spend-Analysis-Projektes erstellte SAP Consulting einen Implementierungsvorschlag auf Basis der Methodik Accelerated SAP (ASAP). Im Rahmen der fünf Phasen dieser Implementierungsmethodik wurde nach einer kurzen Projektvorbereitungsphase innerhalb von sechs Wochen in der Business-Blueprint-Phase gemeinsam mit Infineon eine Machbarkeitsstudie und ein Lösungskonzept erarbeitet. Hierbei wurde die Rentabilität von SAP BW nachgewiesen, indem Prozessverbesserungen und Einsparungspotentiale aufgezeigt wurden. Im Oktober 2002 begann die technische Realisierung des Lösungskonzepts, welches im darauf folgenden Januar in die Produktivumgebung überführt wurde und schließlich nach nur knapp vier Monaten Mitte Februar 2003 „live“ ging. „Durch die enge Zusammenarbeit mit der Beratung von SAP war es uns möglich, den vorgegebenen Zeitrahmen einzuhalten und deutlich unter den kalkulierten Kosten zu bleiben“, skizziert Peter Reischl, Einkaufsleiter bei Infineon, den Erfolg. Ein professionelles und straffes Projektmanagement ermöglichte eine Einsparung an Manntagen von rund 30 Prozent – nicht zuletzt, weil die SAP-Berater in allen Projektphasen kompetent und teilweise durch Remote-Betreuung effizient unterstützt haben.

Die Spend-Analysis-Lösung wurde nach den bewährten Methoden und Tools des SAP Consulting eingeführt. Dies hat in Verbindung mit der Nutzung des SAP BW Business Content zu einem reibungslosen und schnellen Projektverlauf geführt, da Infineon die mitgelieferten Templates des Business Content zu annähernd 100 Prozent nutzen konnte. „Durch die vorkonfigurierten Berichts- und Analyseszenarien konnten wir unsere eigenen Bedürfnisse schnell in Berichte und Auswertungen umsetzen“, berichtet Thomas Uhlik. Da bei Infineon die vordefinierten Berichte bis auf Materialebene reichen und die Materialstammdaten je nach Standort unterschiedlich sind, war teilweise eine Anpassung des Business Content erforderlich. Harmonisierte Stammdaten sollen in etwa ein bis zwei Jahren vorliegen.

ALLES UNTER EINEM HUT

„Neun SAP-R/3-Systeme mit Release-Ständen von 4.0 bis 4.6, unterschiedlichen Sprachen und unterschiedlichem Customizing unter einen Hut zu bringen – das war nicht einfach,“ erinnert sich Thomas Uhlik. Im Projektverlauf hat Infineon auch die rund 450 Warengruppen vereinheitlicht. Heute nutzen rund 100 Anwender SAP BW – darunter 25 weltweit verantwortliche Einkäufer (Core Commodity Manager) sowie Mitarbeiter im Einkaufscontrolling und die Standorteinkaufsleiter.

„Wir haben uns für SAP BW entschieden, weil das Data Warehouse von SAP eine zukunftssichere Lösung ist, die sich über standardisierte Schnittstellen leicht mit unterschiedlichen Release-Ständen und Ausprägungen unserer SAP-R/3-Systeme integrieren lässt.“

Thomas Uhlik, Projektleiter Spend Analysis,
Infineon Technologies AG

Infineon lädt Daten aus der SAP-R/3-Komponente Materialwirtschaft zu allen Warengruppen – die Bewegungsdaten wöchentlich, die Stammdaten alle vier Wochen. Einmal im Monat werden zudem die Daten von rund 30.000 Kreditoren mit der D&B-Datenbank abgeglichen. Das gesamte Datenvolumen, das mit SAP BW bearbeitet wird, beträgt zur Zeit 20 Gigabyte.

UMFASSENDE BERICHTE SCHAFFEN TRANSPARENZ

Infineon schafft mit sechs Standardberichten die nötige Transparenz, um Einkaufsprozesse zu optimieren und Kosten zu sparen. Die Berichte sind im Einzelnen:

- **Standard Purchasing Volume** – enthält Volumen/Anzahl der gebuchten Rechnungen und die gebuchte Menge. Das Gesamteinkaufsvolumen von Infineon lässt sich auffächern nach Lieferanten, Einkaufsorganisation (unter einem Mandanten), Einkäufer, Warengruppe und Monat.
- **Comparison Invoice to Order** – liefert einen Überblick über Anzahl/Volumen der Bestellungen und Anzahl/Volumen der darauf eingegangenen Rechnungen. Dadurch wird das zur Zahlung anstehende Einkaufsvolumen transparent und es wird deutlich, ob eine große Zahl von Transaktionen mit geringen Volumen über einzelne Lieferanten abgewickelt wird.
- **High Value Vendor Analysis** – schafft Transparenz rund um die Geschäftsbeziehungen mit den Top-20-Lieferanten auf der Welt; darstellbar nach Standort, Warengruppe und gebuchten Rechnungen.
- **Finanz-Report (FI-Report)** – liefert das Volumen aller gebuchten Rechnungen und Gutschriften. Das heißt: Darin sind auch Rechnungen ohne eine Bestellung aus SAP-R/3-Materialwirtschaft bzw. ohne Beteiligung des Einkaufs enthalten. Mit dem FI-Report verfügt Infineon über die nötigen Informationen, um „Maverick Buying“ am Einkauf vorbei in den Griff zu bekommen.
- **D-U-N-S Family Tree** – vermittelt Informationen über die Konzern- bzw. Gruppenzugehörigkeit einzelner Lieferanten. Diese Information ist für Vertragsverhandlungen wichtig. Denn nur so weiß Infineon, welches Gesamtvolumen bei einem Konzern beschafft wird.
- **Duplicate Vendor Analysis** – mit dieser Auswertung auf Basis der D-U-N-S-Nummer lassen sich doppelte Kreditoren in lokalen SAP-R/3-Systemen identifizieren und vereinheitlichen bzw. löschen. Dadurch kann Infineon die Zahl der Kreditoren reduzieren.


**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

 Neurottstraße 15a
 69190 Walldorf
 T 08 00/5 34 34 24 *
 F 08 00/5 34 34 20 *

* gebührenfrei in Deutschland

 T +49/18 05/34 34 24 **
 F +49/18 05/34 34 20 **

** gebührenpflichtig

 E info.germany@sap.com
www.sap.de/bi

 Kostenloser Online Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

KONKRETER WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN

„Mit SAP BW haben wir heute Detailinformationen zum gesamten Einkaufsvolumen, und zwar übersichtlich und auf Knopfdruck statt wie bisher auf schwer zu konsolidierenden MS-Excel-Listen,“ sagt Martina Kamm, eine Power-Anwenderin aus dem zentralen Einkauf von Infineon in München. Bei den Anwendern kommt vor allem die selbsterklärende Navigation und die einfache Handhabung des Web Reportings gut an. SAP BW liefert zudem eine gute Performance.

Mit ersten quantifizierbaren Einsparungen durch SAP BW rechnet das Unternehmen ab dem Geschäftsjahr 2003/2004, das am 1. Oktober 2003 beginnt. „Da wir heute genau wissen, was wir bei wem in welcher Menge einkaufen, werden wir von der neu gewonnenen Transparenz profitieren,“ sagt Peter Reischl, „wir können Einkaufsvolumen bei einzelnen Lieferanten stärker bündeln und dadurch bessere Preise erzielen.“ Durch Volumenbündelung und Lieferantenreduzierung rechnet Infineon mit Einsparungen von drei bis fünf Prozent. „Dank des konkreten wirtschaftlichen Nutzens wird sich das SAP-BW-Projekt innerhalb eines Jahres amortisiert haben und so einen schnellen Return on Investment erzielen,“ ist sich Peter Reischl sicher.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE

Nach der erfolgreichen Einführung von SAP BW ist noch in diesem Jahr geplant, weitere mySAP™ Supplier Relationship Management Tools zu implementieren. Für ausgewählte Produkte soll eine elektronische, katalogbasierte Beschaffungslösung eingeführt werden. Entsprechende Komponenten werden derzeit geprüft, darunter auch der SAP® Enterprise Buyer.

„SAP Consulting hat durch professionelle Betreuung zur Senkung der Projektkosten wesentlich beigetragen.“

Peter Reischl, Einkaufsleiter, Infineon Technologies AG

Noch 2003 soll ein Report für Konsignationslager erstellt werden, denn zur weiteren Kosteneinsparung will Infineon dieses Modell stärker nutzen. Dabei liefert der Verkäufer zwar Ware in ein Infineon-Lager, sie wird aber erst bezahlt, wenn sie tatsächlich abgerufen wird. Dadurch spart Infineon Kapitalkosten für die gelagerte Ware. Um von diesem Modell mehr zu profitieren, muss bekannt sein, welche Warengruppen bereits über Konsignationslager laufen. Diese Information liefert der geplante Bericht.