

SAP Customer Success Story



Mit der Einführung der Lösung mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP SRM) hat die **Continental AG**, einer der weltweit führenden Zulieferer der Automobilindustrie, Durchlaufzeiten und Transaktionskosten für die Bestellung von C-Materialien und Dienstleistungen nachhaltig reduziert. Softwarebasis des konzernweit einheitlichen Beschaffungsprozesses ist der SAP® Enterprise Buyer, die Kernkomponente für den elektronischen Einkauf mit mySAP SRM.

Continental 



CONTINENTAL AG

KOSTENEFFIZIENZ DURCH AUTOMATISIERTE EINKAUFS-PROZESSE UND BÜNDELUNG DER BEDARFE IM KONZERN

CONTINENTAL AG – INNOVATIV, DYNAMISCH UND AUSGERICHTET AUF SPITZENLEISTUNGEN

1871 in Hannover gegründet, ist der Continental-Konzern heute einer der weltweit führenden Zulieferer der Automobilindustrie mit umfassendem Know-how in der Reifen- und Bremsentechnologie, der Fahrdynamikregelung, der Elektronik und der Sensorik. Ziel ist es, individuelle Mobilität sicherer und komfortabler zu machen. Mit rund 65.000 Mitarbeitern in über 80 Produktionsstandorten sowie zahlreichen Kooperationen und Joint-Ventures ist die Continental AG in allen wichtigen Märkten präsent. Der Umsatz belief sich im Jahr 2002 auf 11,4 Mrd. Euro.

Die Continental AG setzte in Ihren verschiedenen Unternehmenseinheiten – der Mutterkonzern Continental AG, Continental Automotive Systems (Continental Teves, Temic) und ContiTech – bis 2002 unterschiedlichste Lösung für die Abwicklung von C-Artikeln und Dienstleistungen ein. Im Rahmen einer Voruntersuchung im Konzern von unterschiedlichen Einkaufssystemen stellte sich die mySAP-SRM-Komponente, SAP Enterprise Buyer, als die optimale Software für den Einsatz bei der Continental AG heraus.

Der SAP Enterprise Buyer wurde bereits seit Ende 2000 in der Unternehmenseinheit Continental Teves für den Einkauf von C-Artikeln und Dienstleistungen als Ersatz eines Purchase-Card-Systems mit großem Erfolg eingesetzt. Bei dem damaligen Purchase-Card-System fehlte die Integration in die vorhandenen ERP-Systeme. Abrechnungsdaten wurden mit Erhalt einer Sammelrechnung am Monatsende in der Finanzbuchhaltung erfasst.

Die Folge: Zeitintensive operative Tätigkeiten, zu viele sequentielle Schritte sowie intransparente Prozesse verursachten hohe Kosten und erschwerten ein zeitnahes Controlling.

„Hier lag ein beträchtliches Optimierungs- und bislang nicht genutztes Wertschöpfungspotenzial“, beschreibt Axel Jäger, Projektleiter CEOS/SAP EBP Implementierung, die Ausgangssituation. „Unser Ziel war eine deutliche Verschlan-
kung der Bestellprozesse, die Senkung der Transaktionskosten und die Entlastung des Zentraleinkaufs.“ Da die Continental AG informationstechnisch in allen Schlüsselbereichen mit SAP-Software arbeitet, fiel die Entscheidung auf die Lösung mySAP SRM und deren Komponente SAP Enterprise Buyer.

„Uns hat die nahtlose Integration in die SAP® R/3®-Systeme ebenso überzeugt wie die umfangreichen Funktionalitäten“, ergänzt Axel Jäger.

ANBINDUNG VON BACKEND-SYSTEMEN

mySAP SRM wurde zunächst als Stand-Alone-Lösung eingeführt. Es folgte im Juli 2002 ein Upgrade auf eine neue Version (SAP Enterprise Buyer 3.0) und damit auch der Wechsel zum sogenannten erweiterten klassischen Szenario. Das bedeutet: Der Enterprise Buyer ist bei der Continental AG das zentrale und führende Bestellsystem, mit dem 14 Backend-Systeme verbunden sind.

Continental AG vertraute auf das fundierte Produkt-Know-how von SAP Consulting. Die Berater von SAP haben gemeinsam mit SAP-SI-Consulting das Projekt unter Leitung der Continental AG erfolgreich zum Ziel geführt. „Dabei hat uns die besondere fachliche Qualifikation der Berater überzeugt. Hierdurch war eine effiziente Implementierung in allen Phasen des Projektes gegeben“, so Axel Jäger.

ENTLASTUNG DES ZENTRALEINKAUFES

Mit der Übertragung der Bestellabwicklung für C-Materialien und Dienstleistungen in die Verantwortung der Bedarfsanforderer hat die Continental AG sehr erfolgreich neue Wege im E-Business beschritten. Dezentral und über eine intuitiv bedienbare Benutzeroberfläche wählen die autorisierten Mitarbeiter aus rund 100 Liefer-

antenkatalogen benötigte Artikel aus. Das Angebot umfasst Büromaterial, Werkzeuge, Software, PC-Zubehör, PDAs, Büromöbel, Bücher, Werbegeschenke, Dienstleistungen (z. B. Konstruktionsleistungen, Übersetzungstätigkeiten), Hydraulik- und Pneumatik-Komponenten sowie Elektronikbauteile.

Ist der Warenkorb gefüllt, findet beim Absenden der Bestellung eine aktive Budgetprüfung statt. Dabei wird gegen ein definiertes generelles Bestell-Limit je Einkaufswagen und ein weiteres benutzerbezogenes Monatsbudget geprüft. Es ist außerdem gewährleistet, dass das Budget des verwendeten Kontierungsobjektes (Kostenstelle, Auftrag, Projekt) nicht überschritten wird. Sachkonten werden automatisch in Abhängigkeit der Warengruppen, des Kontierungstyps und des Warenwerts ermittelt. Eine XML-Bestellung geht via SAP Business Connector an den Lieferanten. Partner, die keine XML-Bestellung verarbeiten können, erhalten eine E-Mail oder ein automatisches Fax mittels Fax-Server. Die Wareneingangserfassung wird dezentral im SAP Enterprise Buyer durch die Anforderer vorgenommen. Rechnungsprüfung und Zahlungsanweisung erfolgen per Gutschriftverfahren (ERS) in SAP R/3.

SPÜRBARE RESSOURCEN- UND KOSTENREDUZIERUNG

Die elektronische Beschaffung bringt der Continental AG einen messbaren Nutzen. Standardisierte Prozesse von der Bedarfsauslösung bis zur Zahlung führen zu einer beträchtlichen Senkung

„Durch den hohen Automatisierungsgrad und den Wegfall manueller Tätigkeiten konnten Durchlaufzeiten und Kosten für alle Beschaffungsvorgänge im Bereich C-Materialien wesentlich reduziert werden.“

Axel Jäger, Projektleiter CEOS/SAP EBP Implementierung,
Continental AG

von Durchlaufzeiten und -kosten. Deutlich entlastet von vielen manuellen und papiergebundenen Tätigkeiten werden Einkauf, Wareneingang und Rechnungsprüfung. Die Mitarbeiter können stärker wertschöpfungsorientierte Aufgaben wahrnehmen. Hinzu kommt: Durch den Wegfall von Einkäufen bei Lieferanten, mit denen es eigentlich keine Rahmenverträge gibt und die Bündelung von Bedarfen auf eine konsolidierte Anzahl von Lieferanten kann das Unternehmen bessere Verträge und Preise aushandeln. Ein benutzer- und aufwandsbezogenes Berichtswesen bildet die Basis für gezielte Analyse- und Steuerungsmöglichkeiten.

Fast 40.000 Bestellungen mit insgesamt 160.000 Positionen jährlich wickelt die Continental AG schnell und höchst komfortabel mit mySAP SRM ab. Die Zahl der User wird nach dem Roll-Out auf die deutschen Konzerneinheiten und die amerikanischen Standorte von anfänglich 400 bis Mitte 2004 auf rund 2.500 steigen. Ab Mitte 2004 werden dann zusätzlich die europäischen Standorte in das System aufgenommen.

DETAILS ZUM PROJEKT

mySAP SRM bei der Continental AG

- Konzernweit einheitliche Beschaffungslösung für C-Materialien und Dienstleistungen
- Schlanke elektronische Prozesse für rd. 40.000 Bestellungen und 160.000 Positionen pro Jahr
- Senkung von Durchlaufzeiten und Transaktionskosten
- Durchgängige Prozess- und Bestandskontrolle
- Bündelung der Bedarfe auf eine konsolidierte Anzahl von Lieferanten
- SAP Enterprise Buyer als führendes Bestellsystem mit Integration von 14 SAP R/3-Backendsystemen
- Anzahl Anwender in der Endstufe: ca. 2.500

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



**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/srm

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus