

SAP Funktionen im Detail
SAP® Best Practices für High Tech



SAP® BEST PRACTICES FÜR HIGH TECH

**Best Practices für die
High-Tech-Branche –
mit SAP ein Leichtes**

© Copyright 2004 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Microsoft, Windows, Outlook, und PowerPoint sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli, und Informix sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Oracle ist eine eingetragene Marke der Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1, und Motif sind eingetragene Marken der Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame, und MultiWin sind Marken oder eingetragene Marken von Citrix Systems, Inc.

HTML, XML, XHTML und W3C sind Marken oder eingetragene Marken des W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java ist eine eingetragene Marke von Sun Microsystems, Inc.

JavaScript ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc., verwendet unter der Lizenz der von Netscape entwickelten und implementierten Technologie.

MaxDB ist eine Marke von MySQL AB, Schweden.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

INHALT

| | |
|--|----------|
| Lösungen für Unternehmen aller Grössenordnungen | 5 |
| Highlights: Best Practices in der High-Tech-Branche | 6 |
| Variantenkonfiguration mit Montageabwicklung | 6 |
| Variantenkonfiguration mit Kreditlimitprüfung | 6 |
| Variantenkonfiguration mit gesetzlicher Kontrolle | 6 |
| Variantenkonfiguration mit Produktvarianten..... | 6 |
| Serialisierte Kundenauftragsabwicklung/ Integration von RosettaNet und Business Connector | 6 |
| Produktdesign und Engineering | 7 |
| Serviceabwicklung: Vor-Ort-Service und der Einsatz von Technikern | 7 |
| Serviceabwicklung: Reparatur im Werk und Abwicklung von Reparaturaufträgen | 7 |
| Buchungskreisübergreifende Umlagerung..... | 7 |
| Umlagerung zwischen Werken eines Buchungskreises | 7 |
| Buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung | 8 |
| Beschaffung über Dritte, Lohnfertigung und Fremdvergabe | 8 |
| Halbleiter-Endprüfung..... | 8 |
| Lagerfertigung mit Fremdbearbeitung | 8 |
| Lagerfertigung mit Seriennummern, Qualitätsmanagement und Lagerverwaltung..... | 8 |
| Entwicklung von Prototypen | 9 |
| Serviceabwicklung: Retourenbearbeitung | 9 |
| Auftragsabwicklung für Ersatzteile mit Austausch..... | 9 |
| Qualitätsmanagement in der Beschaffung mit Lieferantenbeurteilung | 10 |
| Ergebnisplanung im CO-PA (und SAP Business Information Warehouse)..... | 10 |
| Zusammenarbeit mit Lohnfertigern | 10 |
| Gewährleistungsabwicklung für rückgabepflichtige Teile | 10 |
| SAP Environment, Health & Safety (EH&S): Abfallwirtschaft..... | 10 |
| SAP Environment, Health & Safety (EH&S): Bestandteilverwaltung..... | 11 |
| Global Trade Services: Compliance Management..... | 11 |

| | |
|--|-----------|
| Highlights – Best Practices in der High-Tech-Branche für Prozesse im Customer Relationship Management (CRM) | 12 |
| CRM Internet Sales: Business-to-Business für High Tech | 12 |
| CRM Internet Sales: Business-to-Consumer für High Tech | 12 |
| SAP Internet Sales (R/3 Edition): Business-to-Business für High Tech | 12 |
| SAP Internet Sales (R/3 Edition): Business-to-Consumer für High Tech | 12 |
| Design-Registrierung | 13 |
| | |
| Highlights – Best Practices in der High-Tech-Branche für Supply-Chain-Management-Prozesse (SCM) | 14 |
| Lagerfertigung für High Tech | 14 |
| Auftragsfertigung mit Prüfung der Komponentenverfügbarkeit | 14 |
| Auftragsfertigung mit Kapazitätsprüfung | 14 |
| Supplier-Managed Inventory | 14 |

LÖSUNGEN FÜR UNTERNEHMEN ALLER GRÖSSENORDNUNGEN

Die SAP Best Practices für High Tech unterstützen sowohl mittelständische Unternehmen, die eine schnelle Lösungsimplementierung brauchen, als auch große Unternehmen, die eine zentrale Implementierungsvorlage für ihre Tochtergesellschaften erstellen möchten. Unabhängig davon, ob Sie bereits mit SAP arbeiten oder Neukunde sind: Mit den SAP Best Practices für High Tech sind Ihre Lösungen innerhalb kürzester Zeit einsatzfähig.

Die Best Practices von SAP beschreiben genau, wie Sie verschiedene Kerngeschäftsprozesse am besten in Ihr System implementieren und wie Sie Ihre SAP-Software optimal einrichten und konfigurieren. Die SAP Best Practices bestehen aus einer detaillierten Dokumentation, in der die First-In-Class-Geschäftspraktiken der High-Tech-Branche beschrieben werden, und aus einem umfassenden Satz technischer Werkzeuge und Informationen, mit deren Hilfe Sie die Geschäftsprozesse umsetzen können.

Nachfolgend finden Sie eine Beschreibung der Best Practices von SAP.

HIGHLIGHTS: BEST PRACTICES IN DER HIGH-TECH-BRANCHE

Variantenkonfiguration mit Montageabwicklung

Diese SAP Best Practice beschreibt, wie ein PC-Produkt bei der Auftragsfassung zusammengestellt wird, indem die Funktionen für die Variantenkonfiguration genutzt werden. Die Materialverfügbarkeit der Komponenten wird zunächst auf Lagerortebene geprüft, und bei Nichtverfügbarkeit der Teile wird ein Montageauftrag erstellt. Das Produkt wird schließlich entsprechend der festgelegten Konfiguration gefertigt (Auftragsfertigung). Zu den weiteren Arbeitsschritten gehören die Kommissionierung, Lieferung und Fakturierung. Controlling-Schritte wie die Ermittlung von Gemeinkosten und unfertigen Teilen, die Varianzberechnung oder die Abrechnung des Fertigungsauftrags schließen den Prozess ab.

Variantenkonfiguration mit Kreditlimitprüfung

Diese SAP Best Practice befasst sich mit der Bearbeitung eines eingehenden Kundenauftrags in der Auftragsabwicklung. Das bestellte Produkt wird dem Kundenwunsch entsprechend individuell und interaktiv konfiguriert. Jede Auftragsposition wird mit dem festgelegten Kreditlimit des Kunden abgeglichen, und in der zugehörigen Dokumentation werden auch Folgeaktivitäten für die Kreditprüfung erklärt. Ist das Kreditlimit erreicht, wird die Auslieferung bei der Auftragsverarbeitung gesperrt. In diesem Fall wird keine Lieferung angestoßen, stattdessen gibt das System unter Hinweis auf den Kreditstatus eine Fehlermeldung aus.

Variantenkonfiguration mit gesetzlicher Kontrolle

Diese SAP Best Practice unterstützt die Embargoprüfung von Kundenauftragspositionen während der Bearbeitung eines Kundenauftrags. Das vom Kunden bestellte Produkt wird dem Kundenwunsch entsprechend individuell und interaktiv konfiguriert. Zusätzlich wird jede Auftragsposition auf die Einhaltung der jeweiligen gesetzlichen Vorgaben überprüft und gegebenenfalls geblockt.

Variantenkonfiguration mit Produktvarianten

Diese SAP Best Practice unterstützt die Vorplanung eines Produktes (das eine Produktvariante darstellt) mit Hilfe der Programmplanung. Das Produkt wird auf Lager produziert, und dadurch können Kundenaufträge, die dieses Produkt enthalten, schneller ausgeführt werden. Geplante freie Bedarfe werden bei der Vorplanung generiert und im Laufe des Prozesses durch Fertigungsaufträge reduziert.

Ein eingehender Kundenauftrag wird in der Kundenauftragsabwicklung bearbeitet. Das bestellte Produkt wurde bereits vorgeplant und vorgefertigt und besitzt daher feste Merkmale. Wenn der gesamte Kundenauftrag aus dem vorhandenen Bestand abgedeckt werden kann, wird das konfigurierbare Produkt automatisch durch die spezifizierte Produktvariante ersetzt. Ein kundenindividueller Montageauftrag wird daher nicht ausgelöst, stattdessen wird der Auftrag direkt aus dem frei verwendbaren Bestand an den Kunden geliefert und kann ihm dann in Rechnung gestellt werden.

Serialisierte Kundenauftragsabwicklung/ Integration von RosettaNet und Business Connector

Diese SAP Best Practice unterstützt Geschäftsprozesse, die durch die Integration von RosettaNet abgewickelt werden können. Im SAP Business Connector wird der RosettaNet-Prozess für das Anlegen der Bestellung simuliert. Die Meldung wird in einen Zwischenbeleg (IDoc) umgewandelt und an SAP® R/3® übertragen. Der Kundenauftrag löst im Hintergrund die Erstellung eines Montageauftrags sowie die Erfassung der Güterentnahme und des Materialverbrauchs aus. Während der Auftragsbestätigung wird ein „As-Built“-Beleg generiert. Anschließend erfolgen Lieferung und Fakturierung, während die Meldungen für Lieferavis und Rechnungen später generiert, zu IDocs konvertiert und wieder an den SAP Business Connector übertragen werden.

Produktdesign und Engineering

Diese SAP Best Practice unterstützt den Prozess von Produktdesign und -entwicklung. Zu Beginn des Prozesses wird ein Entwicklungsprojekt auf der Basis einer Vorlage angelegt, und diesem Dokument werden die Vorgaben des Kunden zugeordnet. Der Prozess wird mit zusätzlichen Funktionen zum Dokumentenmanagement wie Versionsverwaltung und Redlining unterstützt. Um die Preisspanne zu prüfen, die der Kunde für das Produkt angegeben hat, können Sie die Materialkosten anhand der Stückliste berechnen lassen. Wenn der berechnete Preis den vorgegebenen Preis übersteigt, ändern Sie die Stückliste über das Change Management und die Funktionen für Engineering Workbench und Klassifizierung. Ein Workflow für Stücklistenänderungen ist optional in den Prozessablauf integriert.

Die Zusammenarbeit mit dem Kunden erfolgt über die Anwendung Collaboration Folders (cFolders). Der Kunde markiert die von ihm gewünschten Änderungen und ordnet ihnen einen Status und eine Meldung in cFolders zu. Mit den Managementfunktionen für die letzte Freigabe wird die Entwicklung des Produktes festgelegt. Zum Schluss erfolgt das Projektcontrolling. Nachfolgende Schritte, etwa zur Austauschbarkeit von Teilen und den daraus resultierenden Massenänderung aller Stücklisten, vervollständigen den Prozess.

Serviceabwicklung: Vor-Ort-Service und der Einsatz von Technikern

Diese SAP Best Practice beschreibt, wie Sie einen Vor-Ort-Service mit Servicemeldungen, Aufträgen und Reparaturen entwickeln. Das Funktionsspektrum umfasst Servicemeldungen, die Erstellung eines Serviceauftrags aus einer solchen Meldung, die Bereitstellung der Ersatzteile, die Zuordnung der Kosten zu dem Serviceauftrag sowie die Fakturierung. Kontraktmanagement und Erlösrealisierung vervollständigen den Prozess.

Serviceabwicklung: Reparatur im Werk und Abwicklung von Reparaturaufträgen

Diese SAP Best Practice beschreibt die Abwicklung eines Reparaturauftrags, bei dem die Reparaturen im Werk ausgeführt werden. Beispielsweise meldet ein Servicevertragsnehmer ein Druckerproblem und schickt den Drucker unter Angabe der RMA-Nummer (Return Material Authorization) ins Service Center ein. Beschrieben werden Themen wie Servicemeldung und Garantieprüfung, die Erstellung eines Reparaturauftrags aus einer Meldung, die Abwicklung des Serviceauftrags, die aufwandsbezogene Fakturierung sowie die Kostenabrechnung.

Buchungskreisübergreifende Umlagerung

Diese SAP Best Practice beschreibt Umlagerungsvorgänge zwischen Produktions- und Auslieferungswerk, bei dem die Werke zu unterschiedlichen Buchungskreisen gehören. Typischerweise bestellt ein Kunde Waren bei einer zentralen Vertriebsorganisation. Die Waren werden in einem Produktionswerk hergestellt, das zu einem anderen Buchungskreis gehört, zum Auslieferungswerk gebracht und von dort aus an den Kunden geliefert.

Umlagerung zwischen Werken eines Buchungskreises

Diese SAP Best Practice beschreibt einen Umlagerungsvorgang zwischen dem Produktionswerk und dem Auslieferungswerk, bei dem beide Werke zum selben Buchungskreis gehören. Für die Umlagerung vom Produktionswerk in das empfangende Werk werden Umlagerungspläne und Nachschublieferungen genutzt.

Buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung

Diese SAP Best Practice unterstützt den Geschäftsprozess und die erforderliche Konfiguration, wenn ein Kunde ein Produkt über eine Verkaufsorganisation bestellt, der Auftrag aber von einem Werk erfüllt wird, das zu einem anderen Buchungskreis gehört. Die Verkaufsorganisation fakturiert dabei an den Kunden, und das Produktionswerk wiederum fakturiert an die Verkaufsorganisation.

Beschaffung über Dritte, Lohnfertigung und Fremdvergabe

Diese SAP Best Practice befasst sich mit unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen zwischen einem Lieferanten und seinen Zulieferern. Der Lieferant erhält einen vorläufigen Lieferplan von einem Kunden, der selbst Hersteller ist. Es wird gezeigt, wie die Funktionen für die Materialbedarfsplanung bei der Zusammenarbeit mit Lohnfertigern angewendet und wie von Dritten zugekaufte Teile direkt an den Lohnfertiger geliefert werden. Außerdem wird ein Fremdbearbeitungsvorgang von einem externen Bearbeiter durchgeführt. Die Ausführung von Produktionsaufträgen wird ebenso beschrieben wie die Serienfertigung. Die Best Practice Tools und die Dokumentation bieten darüber hinaus Unterstützung für die Montage des fertigen Produkts durch den Lieferanten und für die Lieferung an den Originalteilehersteller.

Halbleiter-Endprüfung

Diese SAP Best Practice deckt den Testprozess eines Halbleiterherstellers ohne eigene Produktion ab. Beschrieben wird der Lebenszyklus eines Prozessauftrags für das Testen und Fertigstellen von Halbleitern, für die Materialbereitstellung und den Warenausgang, die Nachbearbeitung bei schlechten Testergebnissen, elektrische Tests zur Identifikation zweier Güteklassen, die Aufteilung von Aufträgen sowie die güteklassenspezifische Auftragsabwicklung. Beschrieben wird außerdem, wie Wareneingänge bearbeitet werden, wie Merkmale von der Komponentencharge übernommen werden und was es mit der Materialrückverfolgbarkeit und dem Chargenlebenszyklus auf sich hat.

Lagerfertigung mit Fremdbearbeitung

Im Mittelpunkt dieser SAP Best Practice stehen der auftragsunabhängige Lagerfertigungsprozess, der Produktionsplan mit Planprimärbedarfen, die Verrechnung mit Kundenbedarfen sowie die Fertigungsauftragsabwicklung mit Fremdbearbeitung und Materialbeistellung.

Lagerfertigung mit Seriennummern, Qualitätsmanagement und Lagerverwaltung

Die SAP Best Practice für die Lagerfertigung mit Seriennummern, Qualitätsmanagement und Lagerverwaltung beschreibt die Fertigung auf Lager ohne Kundenauftrag sowie die Planprimärbedarfsprognosen mit Verbrauch nach Kundenanforderungen. Eine Reihe von Logistikfunktionen stehen während der Abwicklung des Produktionsauftrags zur Verfügung, zum Beispiel Schüttgutverarbeitung, Ausschussverarbeitung, Fehlteile mit Workflow-Integration, Nachbearbeitung, Chargenverwaltung und First-in-First-out-Materialverbrauch mit integrierter Lagerverwaltung. Seriennummern werden automatisch vergeben und der Handling Unit hinzugefügt. Auf der Basis der Handling Unit werden die Teile verpackt, ausgeliefert und dem Kunden in Rechnung gestellt. Die Beschaffung der Komponenten mit Lieferplänen und Herstellerteilenummern gehört zusammen mit dem Qualitätsmanagement bei den Beschaffungsaktivitäten zu den vorbereitenden Prozessschritten. Controlling-Schritte wie die Ermittlung von Gemeinkosten, Ware in Arbeit und Varianzberechnungen sowie die Festlegung der Fertigungsauftragsabrechnung schließen den Prozess ab.

Entwicklung von Prototypen

Die Prototypentwicklung einer Schnittstellenkarte kann als unternehmensinternes Projekt angesehen werden. Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen sind an einem solchen Projekt beteiligt, zum Beispiel Planer, Einkäufer, Lagermitarbeiter, Qualitätsprüfer, Produktionsmitarbeiter usw. Der Projektmanager stellt sicher, dass durch die Einbeziehung verschiedener Mitarbeiter alle Aufgaben effizient durchgeführt werden können und der Prototyp der Schnittstellenkarte rechtzeitig und budgetgerecht entwickelt wird.

Diese SAP Best Practice befasst sich mit den Entwicklungsphasen für Prototypen einschließlich der Planung, der Beschaffung mit Herstellerteilenummern und der Freigabe einer Bestellanforderung mit Workflow-Integration. Beschrieben werden auch die Abwicklung des Produktionsauftrags, die Qualitätsprüfung der beschafften Teile (Erstmusterprüfung) und die Qualitätsprüfung im Anschluss an die Produktion. Ergänzend wird auch das Projekt-Monitoring und –controlling beschrieben, um sicherzustellen, dass der Projektmanager und die Projektmitglieder die Ziele erreichen.

Serviceabwicklung: Retourenbearbeitung

Diese SAP Best Practice unterstützt die Retourenbearbeitung von Materialien oder Installationskomponenten, die als fehlerhaft oder reparaturbedürftig gemeldet wurden. Der Prozess wird ausgelöst, wenn ein Kunde einen Materialfehler oder -defekt meldet. Der Prozess kann auch ausgelöst werden, wenn der Servicetechniker ausgetauschte Teile zurückgibt oder das Material ans Werk zurücksendet. Dort gehen die Komponenten als Wareneingang zur Reparatur ein. Die SAP Best Practice umfasst darüber hinaus die Bearbeitung von Servicemeldungen, den unbewerteten Wareneingang sowie die Prüfloserzeugung.

Auftragsabwicklung für Ersatzteile mit Austausch

Diese SAP Best Practice beschreibt das Verfahren für Austauschteile bei der Abwicklung von Ersatzteilaufträgen. Ein Kunde oder Händler bestellt Teile beim Distributor oder beim Großhändler. Der Kundenauftrag wird angelegt, und noch während der Auftragseingabe ermittelt das System automatisch die Preise und führt ATP-Prüfungen durch. Erkennt das System dabei, dass das vom Kunden bestellte Ersatzteil nicht auf dem neuesten Stand ist, schlägt es ein neueres Teil vor.

Weist die Verfügbarkeitsprüfung bei Eingang der neuen Einsatzteile offene Mengen auf, wird die Austauschketten erweitert und bei der Neuplanung berücksichtigt. Die Kundenaufträge müssen dann allerdings in Bezug auf die offenen Mengen erneut bestätigt werden.

Anschließend wird unter Bezug auf den Kundenauftrag eine Auslieferung angelegt, während für die Kommissionierung ein Transportauftrag erstellt wird. Nach der Kommissionierung wird die Ware verpackt, der Wareneingang gebucht und eine Rechnung erstellt.

Qualitätsmanagement in der Beschaffung mit Lieferantenbeurteilung

Diese SAP Best Practice beschreibt die Qualitätsprüfungsschritte während des Beschaffungsprozesses. Ein Hersteller bestellt Waren, die das Zertifikat eines bestimmten Lieferanten erfordern. Nach dem Wareneingang wird gemäß dem definierten Prüfplan ein Prüflös generiert. Auf Grund des Prüfungsergebnisses wird entschieden, ob das Material angenommen oder abgelehnt wird. Anschließend werden Folgeprozesse wie Qualitätsmeldungen, Lieferantenbeurteilungen oder auch Rücksendungen ausgeführt.

Ergebnisplanung im CO-PA (und SAP Business Information Warehouse)

Diese SAP Best Practice unterstützt die Prozesse der Ergebnisplanung. Zu den einzelnen Prozessschritten gehören die operative Ergebnisermittlung auf Grundlage von Umsatzkostenverfahren (UKV), die Zuordnung von Kosten und Erlösen in der Profitabilitätsanalyse (SAP CO-PA) für eine Ergebnisanalyse sowie das Berichtswesen mit SAP® Business Information Warehouse (SAP BW).

Zusammenarbeit mit Lohnfertigern

Diese SAP Best Practice für die Zusammenarbeit mit Lohnfertigern beschreibt die anfängliche Zusammenarbeit zwischen dem Entwickler eines elektronischen Produkts und einem Lohnfertiger, der eine dazugehörige Baugruppe herstellt. Der Originalteilhersteller (OEM) und der Lohnfertiger verwenden die Anwendung Collaboration Folders (cFolders) für ihre Zusammenarbeit. Der OEM sammelt alle relevanten Projektdaten (Stückliste, Materialien, Dokumente und Herstellerteilenummern) und lädt diese Daten in die cFolders. Der Lohnfertiger erhält eine Benachrichtigung zur Prüfung der Daten und nimmt gegebenenfalls Änderungen vor. Nachdem der OEM die Änderungen geprüft und die genehmigten Daten ins Backend-System importiert hat, wird der Collaboration-Prozess fortgesetzt, bis der Lohnfertiger das Produkt hergestellt hat und an den Herstellungs- und Beschaffungsdaten die notwendigen Änderungen vorgenommen wurden.

Gewährleistungsabwicklung für rückgabepflichtige Teile

Diese SAP Best Practice beschreibt die Gewährleistungsabwicklung für rückgabepflichtige Teile zwischen dem Antragsteller, dem Bearbeiter und dem Ersteller. Zu den Prozessschritten gehören die Fallanlage, die Validierung des Gewährleistungsanspruches, die Gutschrifterstellung, die Buchung im Finanzsystem sowie die Buchung der rücksendepflichtigen Teile in den Qualitätsprüfbestand. Die Kommunikation zwischen dem Bearbeiter und dem Ersteller findet über Electronic Data Interchange (EDI) statt.

SAP Environment, Health & Safety (EH&S): Abfallwirtschaft

Diese SAP Best Practice unterstützt die Funktionalität für den Abfallentsorgungsprozess mit Bestandsmanagement und der Integration von Bestellprozessen. Entsorgungspapiere wie zum Beispiel Begleitscheine werden mithilfe von Windows Word Processor Integration (WWI) angelegt, einem Berichtswerkzeug auf der Basis von Microsoft Word. In diesem Prozess legt der Benutzer einen Erfassungsbeleg für das Entsorgungsmaterial an und bucht die entsprechende Menge in den erlaubten Bestand. Auf der Basis eines Rahmenvertrags wird eine Bestellung für den Entsorger angestoßen. Der Begleitschein wird über WWI erzeugt und kann als Microsoft-Word-Dokument angezeigt oder ausgedruckt werden. Gesetzlich geforderte Berichte wie die Abfallbilanz oder interne Berichte beruhen auf dem elektronischen Abfallprotokoll und können ausgeführt oder angezeigt werden. Der Entsorgungszyklus schließt mit der nachfolgenden Bestandsausbuchung.

SAP Environment, Health & Safety (EH&S):

Bestandteilverwaltung

High-Tech-Unternehmen müssen immer mehr Gesetze und Richtlinien im Bereich Umwelt und Produktsicherheit beachten. Die Umsetzung von zwei wichtigen neuen EU-Richtlinien, Waste of Electric & Electronic Equipment (WEEE) und Restriction of Hazardous Substances (RoHS), ist für die High-Tech-Industrie in den nächsten Jahren ein wichtiges Anliegen.

Die SAP Best Practice bietet Werkzeuge und eine Dokumentation zur Unterstützung der Anwendung SAP Environment, Health & Safety (SAP EH&S). SAP EH&S umfasst eine Stoffdatenbank, in der sämtliche Eigenschaften und Klassifizierungen von Grundstoffen gespeichert werden. Mit Hilfe des Werkzeugs EH&S Expert können Bestandteilmengen auf Produktebene berechnet werden. Gesetzlich geforderte Berichte können dynamisch mit dem WWI, dem Berichtswerkzeug auf Grundlage von Microsoft Word, erzeugt werden.

Die SAP Best Practice beschreibt darüber hinaus eine Spezifikationsdatenbank für Positionen der Stückliste und Listenstoffe. Die RoHS-Liste der Schwermetalle wird als Katalog gespeichert und verzeichnet die Gefahrenstoffe mit ihren Eigenschaften und Klassifizierungen. Der Benutzer führt ein Regelwerk aus, das die „Gefährlichkeit“ des Produkts berechnet und eine Konformitätserklärung erstellt, zum Beispiel für einen Monitor. Die Regel entdeckt verschiedene Stoffe in der Platine, die gemäß RoHS deklariert werden müssen. Eine Spezifikation für eine neue Platine eines anderen Herstellers wird geladen, die Stücklisten sowie die Spezifikationen werden aktualisiert und das Materialdatenblatt mit WWI erstellt.

Global Trade Services: Compliance Management

SAP® Global Trade Services (SAP GTS) hilft Unternehmen, die Komplexität des globalen Handels zu bewältigen und alle gesetzlichen Vorgaben einzuhalten. Die Lösung automatisiert die Prozesse im globalen Handel und ermöglicht es Unternehmen, den Überblick über zahlreiche Geschäftspartner zu behalten und eine Vielzahl von Dokumenten zu verwalten. Durch die jüngsten Gesetzesänderungen tragen Exporteure, Importeure und Hersteller eine größere Verantwortung dafür, die Identität ihrer Endkunden zu kennen, und die Nichteinhaltung dieser Auflagen kann zu schweren Strafen führen.

Die SAP Best Practice betrifft das Compliance Management von SAP GTS, insbesondere die Boykottlistenprüfung, die Embargoprüfung sowie die Kontrollstammfindung bei der Ausfuhrkontrolle. In SAP R/3 eingegebene Kundenaufträge werden von SAP GTS überprüft und blockiert, wenn der Geschäftspartner auf der Boykottliste genannt ist oder Übereinstimmungen mit Angaben auf der Liste entdeckt werden (z. B. Teile von Namen und Adressen). Aufträge werden auch dann blockiert, wenn sich die Lieferadresse in einem Land befindet, über das ein Embargo verhängt wurde, oder wenn die Ausfuhrlizenz für ein Dual-Use-Produkt nicht aktiviert, zugeordnet oder gepflegt wurde. Die blockierten Dokumente können in SAP GTS verfolgt, überprüft und schließlich freigegeben werden. Nach der Freigabe der Kundenaufträge in SAP GTS können die Folge-transaktionen für Lieferung und Fakturierung in SAP R/3 ausgeführt werden.

HIGHLIGHTS – BEST PRACTICES IN DER HIGH-TECH-BRANCHE FÜR PROZESSE IM CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

CRM Internet Sales:

Business-to-Business für High Tech

Wenn Sie sich für die SAP Best Practice für Business-to-Business-Bestellungen entscheiden, stehen Ihnen die erweiterten Funktionen von Internet Sales für CRM zur Verfügung. Diese Best Practice ist die richtige Wahl, wenn Sie eine CRM-Lösung aufbauen wollen, die die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit auch in den Bereichen Vertrieb, Service und Marketing unterstützt. Beispielhaft wird in dieser Best Practice die Konfiguration eines PCs beschrieben.

CRM Internet Sales:

Business-to-Consumer für High Tech

Als Alternative zur unten beschriebenen SAP Best Practice für SAP Internet Sales (R/3 Edition) können Sie auch die SAP Best Practice für E-Selling im Rahmen von mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP™ CRM) verwenden. Diese Option ist vor allem dann geeignet, wenn Sie sich für den Einsatz weiterer mySAP-CRM-Funktionen wie Marketing oder Service entscheiden.

Im Vergleich zum Umfang von SAP Internet Sales (R/3 Edition) verfügt das E-Selling von mySAP CRM über zusätzliche Funktionen wie Cross-Selling, Up-Selling und personalisierte oder aktuelle Produktempfehlungen. Mit Hilfe dieser Marketingfunktionen können Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf bestimmte Produkte lenken.

SAP Internet Sales (R/3 Edition):

Business-to-Business für High Tech

Die SAP Best Practice für Internet Sales zwischen Unternehmen hat zum Ziel, den Vertriebsprozess zwischen Geschäftspartnern zu unterstützen. Um Produkte aus Ihrem Web-Shop zu kaufen, melden sich die Partner mit einem Benutzernamen und Passwort an. Im Web-Shop haben die Partner verschiedene Möglichkeiten, einen neuen Auftrag anzulegen, zum Beispiel per Produktsuche im Online-Katalog, durch die Produktauswahl in einer Bestellvorlage oder durch die direkte Eingabe von Produktnummern in der Bestellung. Beispielhaft wird in dieser Best Practice die Konfiguration eines PCs beschrieben.

SAP Internet Sales (R/3 Edition):

Business-to-Consumer für High Tech

Vor der Implementierung einer vollständigen CRM-Lösung entscheiden sich viele Unternehmen dazu, eine Einstiegslösung für das E-Selling einzuführen, die es ihnen ermöglicht, ihre Vertriebsprozesse auf das Internet auszuweiten und so einen schnellen Return-on-Investment (ROI) zu erzielen. Die Internet-Sales-Funktionen von SAP Internet Sales (R/3 Edition) bieten eine Plattform für den elektronischen Handel, mit dem SAP-R/3-Kunden das Internet schnell in einen profitablen Vertriebs- und Interaktionskanal verwandeln können, ohne eine komplette

CRM-Lösung implementieren zu müssen. Die Lösung unterstützt die gesamte Auftragsabwicklung, indem sie leicht bedienbare, interaktive Vertriebsfunktionen und Self-Services bereitstellt, während sie vorhandene SAP-R/3-Funktionen und IT-Systeme im Unternehmen optimal nutzt. Von SAP Internet Sales (R/3 Edition) können Unternehmen leicht auf die vollständige mySAP-CRM-Lösung aufrüsten.

Die SAP Best Practice für Internet Sales zwischen Unternehmen und Endverbrauchern umfasst die Werkzeuge und die Dokumentation, die Sie für den Aufbau eines Web-Shops benötigen. Damit können Sie Ihren Kunden wichtige Features bieten, zum Beispiel hoch entwickelte Funktionen für die Produktauswahl, Multimedia-Produktkataloge, genaue Preis- und Verfügbarkeitsinformationen, bequeme Handhabung des Einkaufswagens, sichere Transaktionen sowie eine genaue Verfolgung des Auftragsstatus. So können Sie Ihren Vertriebsprozess optimieren, eine höhere Kundenzufriedenheit erzielen, gleichzeitig die Vertriebskosten senken und die Effizienz des Kundenservice erhöhen.

Design-Registrierung

Ihre Vertriebspartner und Ihr internes Vertriebsteam können Design-Win Opportunities anmelden, die sie beim Originalteilerhersteller (OEM) erkannt haben. SAP Design Registration ermöglicht es Ihnen, das Produktdesign des OEM anhand von Projekt, Baugruppe und Opportunity in flexiblen Hierarchien zu beschreiben. Die Lösung deckt den kompletten Designzyklus ab, von der Anmeldung bis zum Design-Win.

Die Dokumentation in der SAP Best Practice beschreibt, wie der Vertriebsmitarbeiter ein neues Projekt registrieren kann, wenn er ein Entwicklungsprojekt beim Originalteilerhersteller erkannt hat. Dann fügt der Vertriebsmitarbeiter eine Baugruppe hinzu, die eine logische Einheit von Komponenten darstellt, sowie die angemeldete Opportunity, also die tatsächliche Komponente, die in das Entwicklungsprojekt integriert werden soll. Die Projekthierarchie ermöglicht die Verfolgung verschiedener Design-Registrierungen in Bezug auf ein OEM-Produkt.

Nachdem ein Vertriebsmanager den Antrag für die Design Opportunity genehmigt hat, kann auch eine Musteranforderung angelegt und bearbeitet werden. Wenn der Originalteilerhersteller sich für die Verwendung Ihrer Komponente entschieden hat, beginnt der Vertriebszyklus mit dem Anlegen eines Angebots und eines Vertrags. Zum Schluss ändert sich der Status der Design Registration Opportunity auf „Design-Win“.

HIGHLIGHTS – BEST PRACTICES IN DER HIGH-TECH-BRANCHE FÜR SUPPLY-CHAIN-MANAGEMENT-PROZESSE (SCM)

Lagerfertigung für High Tech

Diese SAP Best Practice befasst sich mit den Planungsanforderungen von High-Tech-Herstellern. Die High-Tech-Branche erzeugt ihre Produkte normalerweise in der Einzelfertigung. Die Enderzeugnisse sind konfigurierbar, und die Konfiguration kann nur während der Erfassung des Kundenauftrages geändert werden. Die Komponenten der Enderzeugnisse müssen jedoch auf Lager produziert werden. Der in dieser Best Practice beschriebene Prozess integriert Absatzplanung, Supply Network Planning sowie Produktions-/Feinplanung und Monitoring.

Auftragsfertigung mit Prüfung der Komponentenverfügbarkeit

Diese SAP Best Practice befasst sich speziell mit den Produktionsanforderungen der Hersteller von konfigurierbaren Produkten. Das wesentliche Merkmal dieses Prozesses besteht darin, dass die Verfügbarkeitsprüfung für die Komponenten eines bestimmten Produkts angestoßen wird, sobald der Kundenauftrag im System erfasst wurde. Das System ermittelt sofort die fehlenden Komponenten und bestimmt das frühestmögliche Lieferdatum.

Diese Best Practice eignet sich besonders für konfigurierbare Produkte wie Personalcomputer oder andere Produkte der High-Tech-Branche oder des Maschinenbaus.

Auftragsfertigung mit Kapazitätsprüfung

Diese SAP Best Practice beschreibt, wie ein Lieferant die Produktion eines bestimmten Produkts anstoßen kann, sobald der Kundenauftrag im System erfasst wurde. Ein automatischer Prozess prüft die Maschinenkapazität, terminiert die Produktion und bestimmt das Verfügbarkeitsdatum des angeforderten Produkts. So kann der Lieferant seinem Kunden sofort verbindliche Angebote und Zusagen für die bestellten Produktmengen und das Lieferdatum machen.

Diese Funktion richtet sich besonders an Hersteller mit Kundeneinzelfertigung. Diese sind vor allem in der High-Tech-Branche sowie im Maschinen- und Gerätebau angesiedelt.

Supplier-Managed Inventory

Die SAP Best Practice für Supplier-Managed Inventory (SMI) behandelt die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und ihren Lieferanten. Der Lieferant hat die Berechtigung, die Bestände des Herstellers zu überprüfen, und ist verantwortlich für den Nachschub. So können sowohl der Lieferant als auch der Hersteller ihre Sicherheitsbestände reduzieren.

Es ist eine wichtige Voraussetzung für den SMI-Geschäftsprozess, dass die beiden Geschäftspartner sich auf Minimal- bzw. Maximalbestände für die Produkte einigen, die der Hersteller vom Lieferanten bezieht.

Beide Geschäftspartner verwenden einen Bestandsmonitor, um die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen zu erleichtern. Der Bestandsmonitor enthält die aktuellsten Bestandsdaten. Das heißt, dass der Lieferant den Bestand und die Anforderungen des Herstellers jederzeit überprüfen kann.

www.sap.com/contactsap