



**SAP® for Consumer  
Products**

# **SCHNELLER VON DER IDEE ZUM MARKTREIFEN PRODUKT**

**New Product Development & Introduction  
(NPDI) in der Konsumgüterindustrie**

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



© Copyright 2005 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.

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, SAP NetWeaver 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.

## **INHALTSVERZEICHNIS**

Beurteilung von Ideen . . . . .	6
Weiterentwicklung von Konzepten . . . . .	6
Management von Projektportfolio und Ressourcen . . . . .	6
Produkte und Verpackungen entwickeln . . . . .	7
Integrierte Beschaffung . . . . .	8
Optimierung der Markteinführung . . . . .	8
Produktion und Distribution aufeinander abstimmen . . . . .	9
Zeitnahe Verfolgung der Absatzentwicklung . . . . .	9

Innovationsfähigkeit ist einer der wesentlichsten Schlüssel für Markterfolge in der Konsumgüterindustrie. Um neue Produkte schnell und wirtschaftlich auf den Markt zu bringen, brauchen Sie Tempo und Wirtschaftlichkeit in der Prozesskette der Produktentwicklung und -einführung. Die informationstechnischen Voraussetzungen dafür schaffen Lösungen, die alle relevanten Prozesse und Informationen sowie die handelnden Menschen miteinander verbinden. Dafür steht New Product Development & Introduction (NPDI). SAP unterstützt diese Prozesse, indem Funktionen aus den Lösungen für Product Lifecycle Management, Trade Promotion, Procurement und Business Intelligence zu einem standardisierten Geschäftsprozess für die Produktentwicklung und -einführung zusammengeführt werden.

Die Branchenlösung SAP for Consumer Products, zu der auch das NPDI-Lösungsportfolio gehört, steuert den kompletten Innovationsprozess. Damit können Sie neue Produkte entwickeln, die den Anforderungen Ihrer Kunden entsprechen und im Einklang mit Ihren Unternehmens- und Marktstrategien stehen. Diese Leistungsfähigkeit gründet auf Funktionen für systematisches Ideenmanagement, methodisches Portfoliomanagement und strategisches Ressourcenmanagement. Sie werden mit Product Lifecycle Management, Supply Chain Management, Trade Promotion, Procurement und Business Intelligence verknüpft. Das schafft beste Voraussetzungen für die intelligente Abbildung Ihres Produktentwicklungsprozesses und seine effektive Steuerung.

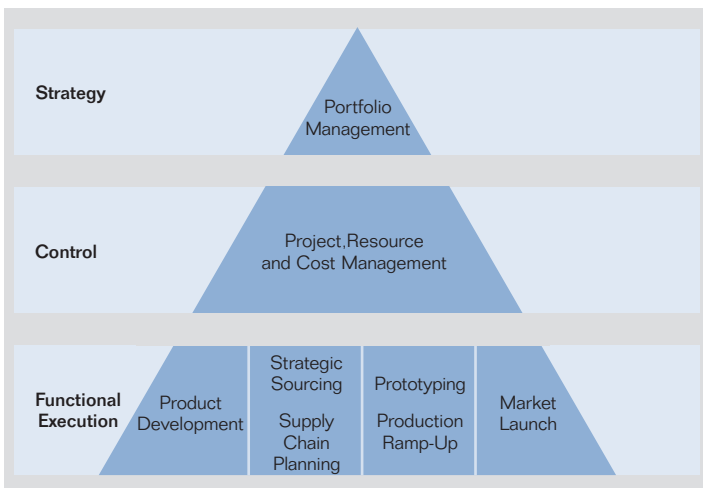


Abbildung: SAP-Lösungsportfolio für NPDI

## **Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte: Keine Routineangelegenheit**

Der starke Wettbewerb auf dem Markt für Konsumgüter zwingt die Hersteller, in immer schnelleren Intervallen innovative Produkte zu entwickeln. Diese Produkte müssen vom Verbraucher akzeptiert werden und auch den Einzelhandel überzeugen.

Das ist angesichts einer Vielzahl erschwerender Faktoren keine leichte Aufgabe. Gesättigte Märkte, zunehmende Produkt- und Markenvielfalt, steigende Preissensibilität der Konsumenten und kürzere Lebenszyklen von Produkten verdeutlichen die damit verbundenen Herausforderungen.

Die Chancen, dass sich eine Produktinnovation erfolgreich etabliert, hängen von vielen Faktoren ab. 25.000 bis 30.000 neue Produkte schießt die Konsumgüterindustrie jedes Jahr ins Rennen um die Gunst des Kunden. Nach den Ergebnissen einer Studie der GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) scheitern mehr als 60 Prozent davon. Zudem bleibt den Unternehmen immer weniger Zeit, den Markt abzuschöpfen und einen Return on Investment zu erzielen: Ideen werden sehr schnell kopiert und Me-too-Produkte oder Handelsmarken auf den Markt gebracht.

Vor dem Hintergrund der Notwendigkeit, schneller mit neuen Produkten auf den Markt zu kommen, sind optimierte Entwicklungsprozesse für Konsumgüterhersteller besonders wichtig. Bei vielen Unternehmen ist der Zeitraum von der Produktidee bis zur Markteinführung zu lang und von kostspieligen Verzögerungen gekennzeichnet. Eine CPG-Benchmark-Studie des Forschungsinstituts AMR Research aus dem Jahre 2003 bestätigt das. Danach beläuft sich in der Konsumgüterindustrie die durchschnittliche Markteinführungszeit für ein neues Produkt auf etwa 27,5 Monate. Wie sich Verzögerungen auswirken, hat das Beratungsunternehmen McKinsey untersucht. Es kommt zu dem Schluss, dass zum Beispiel eine Verzögerung von sechs Monaten den Gesamtgewinn um 33 Prozent verringern kann.

Um kürzere Time-to-Market-Zeiten zu erreichen, bedarf es einer engeren Verzahnung zwischen allen entwicklungsrelevanten Unternehmensbereichen: Forschung und Entwicklung, Marketing, Produktion, Logistik, Qualitätsmanagement, Vertrieb, Einkauf und Controlling/Finanzen. Intern sind übergreifende Prozesse und Informationsflüsse ebenso notwendig wie die Integration externer Partner, Dienstleister und Lieferanten. Sie müssen angesichts der eng vernetzten Wirtschaftswelt von heute bereits frühzeitig in die Zusammenarbeit eingebunden werden. Damit nicht genug. Um mehr Tempo in die Prozesskette zu bringen, muss die Abwicklung von Genehmigungsschritten und -verfahren systemseitig unterstützt und in den Produktentwicklungsprozess integriert werden. Die individuelle Berücksichtigung gesetzlicher Auflagen auf nationaler wie europäischer Ebene erfordert zusätzliche Flexibilität. Zudem gilt es, Standards für Prozesse, Spezifikationen und Materialien zu schaffen.

## **Der Herausforderung erfolgreich begegnen**

Um optimal auf derartige Herausforderungen reagieren zu können, benötigen Konsumgüterhersteller eine integrierte, durchgängige Lösung für die Entwicklung und Einführung neuer Produkte. Es geht darum, den gesamten Prozess von der ersten Produktidee bis zum Verkauf an den Endkunden besser zu beherrschen. Die Branchenlösung SAP® for Consumer Products für den NPDI-Prozess leistet hier entscheidende Beiträge. Dazu gehören Funktionen für Portfolio-Analyse und -steuerung, für Ideen- und Projektmanagement, für Rezepturverwaltung und Produktkostenkalkulation. Szenarien für die Einbeziehung von Qualitätsmanagement, Promotion- und Absatzplanung sowie zur Integration der Bereiche Produktion, Distribution und Berichtswesen erweitern das Spektrum der Funktionen, mit denen SAP die Produktentwicklung und Markteinführung beschleunigt.

Der von SAP unterstützte NPDI-Geschäftsprozess fokussiert acht Aufgabenbereiche:

## **Beurteilung von Ideen**

Innerhalb der SAP-Lösungen für den NPDI-Prozess übernimmt SAP<sup>®</sup>xApp<sup>™</sup> Product Definition (SAP xPD) die Aufgabe, Sie bei der systematischen Sammlung, Konsolidierung, Bündelung und Darstellung von Ideen zu unterstützen. Über dieses Tool werden Vorschläge aus verschiedenen Quellen erfasst und in einen zentralen Ideen-Pool geleitet. Für die Eingabe nutzen Ideenlieferanten wie Vertriebsbeauftragte, Verbraucher, Einzelhändler oder Lieferanten eine rollenspezifisch gestaltete Erfassungsmaske. So entwickelt sich aus einer losen Ideensammlung eine intelligente Datenbank für neue Produktkonzepte. Ausgereifte Klassifizierungsschemata ermöglichen eine effiziente Auswertung und Priorisierung unterschiedlicher Produktkonzepte. Miteinander in Verbindung stehende Ideen können aufgrund verschiedener Parameter wie Marke, Verpackung und Bezugsquelle über einzelne Funktionsbereiche oder Regionen hinaus zueinander in Beziehung gesetzt und verlinkt werden. Diskussionsforen unterstützen die Beurteilung von Ideen innerhalb von Teams. Integrierte Statusberichts-funktionen ermöglichen zudem jedem Ideengeber, seine Vorschläge zeitnah auf ihrem Weg zu verfolgen.

## **Weiterentwicklung von Konzepten**

Werden Produktideen weiter verfolgt und daraus konkrete Produktkonzepte entwickelt, begleitet SAP xPD auch deren weiteren Entwicklungsweg. Um dafür eine solide Grundlage zu schaffen, durchlaufen alle Konzepte eine workflowgesteuerte detaillierte Bewertung, Abstimmung und Freigabe. Dabei kommt der so genannte Phase-based-Approach zur Anwendung. Dieser legt der Weiterentwicklung von Konzepten eine Reihe vorgegebener Schritte auf, von denen jeder erst erfolgreich zum Abschluss gebracht werden muss, ehe die Entscheidungsebene die nächste Phase freigibt. Welche Konzeptdaten für die Bewertung des Projektfortschritts herangezogen werden sollen, kann jedes Unternehmen flexibel bestimmen. Die Daten werden zentral abgelegt. Auf sie kann rollenspezifisch von jedem Projektbeteiligten zugegriffen werden. Der von Phase zu Phase anwachsende Datenbestand stellt zudem zum Ende des Projekts hin eine solide Basis für die Erstellung eines Business-

plans dar. Alle für die Entwicklung ausgereifter Produktkonzepte notwendigen Prozesse laufen workflowgesteuert ab. Beispiele dafür sind Marktpotenzialabschätzungen, Risikoanalysen, Berechnung von Ertragspotenzialen, technische und operative Machbarkeitsuntersuchungen, Marktanalysen und die Einbeziehung rechtlicher Aspekte.

Das Produktkonzept selbst ist Ausgangspunkt für weitere Entwicklungsaktivitäten wie die Erstellung von Zeitplänen, die Definition weiterer Arbeitsschritte und die Zuweisung von Entwicklungsaufgaben an Mitarbeiter oder Dienstleister. Die Statusverwaltung versetzt Sie in die Lage, sämtliche Aktivitäten zu überwachen und den Fortgang zu verfolgen.

## **Management von Projektportfolio und Ressourcen**

In den meisten Unternehmen sind mehrere Entwicklungsprojekte gleichzeitig in der Pipeline. Sie bilden ein Projektportfolio, das überwacht und risikominimierend gesteuert werden muss. Das unterstützt SAP<sup>®</sup> xApp<sup>™</sup> Resource and Portfolio Management (SAP xRPM). Diese Lösung fasst projektrelevante Daten aus verschiedenen Systemen zusammen und erschließt Ihnen damit umfassende und aktuelle Sichten auf das gesamte Projektportfolio. Entscheider können sich alle für ihr Portfoliomanagement relevanten Informationen auf ihren Bildschirm rufen. Sie haben Zugriff auf Status, Budgets und Zeitpläne verschiedener Projekte sowie damit verbundene Ressourcenbindungen. Sie können auf Probleme und Ereignisse reagieren, indem sie auf Projektdetails im jeweils zugrunde liegenden System verzweigen. Zudem versetzt SAP xRPM Sie in die Lage, alle Entwicklungsprojekte nach ihrem Gewinnpotenzial zu analysieren und daraus entsprechende Rankings zu bilden.

Die Bereitstellung und Verfügbarkeit von Schlüsselressourcen ist im Produktentstehungsprozess von erfolgsrelevanter Bedeutung. SAP xRPM sorgt auch hier für die notwendige Transparenz. Über eine Art Cockpit erhalten Manager einen Überblick über alle relevanten Ressourcendaten: Qualifikationen von Mitarbeitern, Verfügbarkeiten und Kennzahlen. Sie können den Bedarf an Projektressourcen prognostizieren und Alternativen

simulieren. Auf diese Weise entsteht eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage, welche Projekte Sie in welchem Umfang fördern und welche Sie ganz streichen oder auf einen späteren Zeitpunkt verschieben wollen. Mit anderen Worten: SAP xRPM liefert Ihnen die Stellschrauben, um die besten Ressourcen auf die strategisch bedeutsamsten Projekte zu lenken.

### **Steuerung von Projekten und Dokumenten**

Für die Verwaltung und Steuerung von Projekten und der damit verbundenen Dokumente nutzen die SAP®-Lösungen für NPDI die entsprechende cProjects-Funktion von mySAP™ Product Lifecycle Management (mySAP PLM). Konsumgüterherstellern bietet sich damit ein Werkzeug, um Entwicklungsprojekte unternehmensintern und übergreifend effizient zu steuern und sämtliche Entwicklungs-, Marketing-, Vertriebs- und Produktionsaktivitäten gezielter zu koordinieren. Mit Unterstützung von cProjects können Sie

- den Projektumfang festlegen,
- Projektaufgaben samt Dauer und Beziehungen definieren,
- Projektteams zusammenstellen und Ressourcen nach Qualifikationen und Verfügbarkeit zuweisen,
- mit so genannten „Quality Gates“ Checklistenpunkte setzen,
- Freigabe- und Bewilligungsprozesse für kontrollierte Phasenübergänge schaffen,
- die Zusammenarbeit von Projektteams verbessern und
- die Projektkosten, das Budget und den Fortschritt zeitnah verfolgen.

Bei der Entwicklung und Einführung neuer Produkte fallen eine Vielzahl von Dokumenten an. Sie lassen sich mit SAP® Easy Document Management, das nahtlos mit dem Windows-Desktop verknüpft ist, nachvollziehbar, zuverlässig und effizient verwalten. Damit ist es möglich, Dokumente ähnlich einfach wie Dateien auf der Festplatte zu verwalten. Zudem können Sie workflowbasierte Bewilligungs- und Änderungsprozesse implementieren, die jede Statusveränderung (Benutzer, Datum und Zeit) dokumentieren. Die Handhabung der verschiedenen Versionen ist dabei sehr benutzerfreundlich. Dokumente werden

an vordefinierte Empfänger verteilt, indem dies durch bestimmte Ereignisse veranlasst oder durch einen Workflow-Prozess gesteuert wird. Die automatische Konvertierung in verschiedene Dateiformate vereinfacht die elektronische Kommunikation zusätzlich.

### **Produkte und Verpackungen entwickeln**

Für die eigentliche Produktentwicklung in der Konsumgüterindustrie bieten sich die Funktionen von mySAP PLM zur Rezepturverwaltung an. Diese Lösung besteht aus einer integrierten Arbeitsumgebung, die Rezepte, Spezifikationen, Formeln, Materialien und Produktionsoperationen bereitstellt. Entwickler können dabei auf Erfahrungen aus früheren Entwicklungsprozessen zurückgreifen und bereits vorhandene Rezepte für neue Produkte wiederverwenden. Ein mehrstufiges Rezeptmanagement unterstützt die unternehmensweite Verarbeitung von Basis-, Standort- und Planungsrezepten.

Ein Produktentwickler ist darüber hinaus ohne weiteres in der Lage, Inhaltsstoffe, Nährwertangaben und Herstellkosten zu errechnen. Da das Qualitätsmanagement integriert ist, kann die Produktentwicklung zudem parallel prozessbegleitende Qualitätskontrollen festlegen. Sobald das Rezept fertiggestellt ist, wird automatisch ein Planungsrezept erstellt.

Werden externe Partner in den Entwicklungsprozess einbezogen, unterstützt die cFolders-Funktion von mySAP PLM diesen übergreifenden Prozess. So kann ein Produktentwickler die Vorgaben für das Verpackungsmaterial an eine Designagentur übermitteln und mit dem Designer zusammen die Verpackung entwerfen, auch wenn keine räumliche Nähe gegeben ist.

Falls nötig, kann für die Vergabe von Zugangsberechtigungen ein bestimmtes Schema verwendet werden. Bei den cFolders wird zwischen Lese- und Schreibberechtigungen unterschieden. Mit den Benachrichtigungs- und Statusfunktionen ist es möglich, den Benutzerzugriff auf Dokumente zu verfolgen und den Verwaltungsüberblick über gültige Dokumentenversionen zu gewährleisten.

### **Integrierte Beschaffung**

Die frühzeitige Einbeziehung von Lieferanten in den Entwicklungsprozess geschieht ebenfalls über cFolders. mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP SRM) liefert hier die Möglichkeit, Ausschreibungen durchzuführen, die auf cFolders basieren. Dadurch wird sichergestellt, dass der strategische Einkauf und die Produktentwicklung eng verzahnt zusammenarbeiten und über gegenseitige Aktivitäten bestens informiert sind. Mit mySAP SRM eröffnet sich dem Einkäufer darüber hinaus das volle Spektrum einer integrierten Beschaffungsplattform. Es können alle Phasen des Beschaffungsprozesses optimiert werden: Der Einkäufer entwickelt eine zielgenaue Beschaffungsstrategie für das neue Produkt, er qualifiziert und selektiert die besten Lieferanten und er automatisiert den operativen Bestellprozess bis hin zum Lieferanten – mit voller Transparenz für alle Beteiligten.

### **Optimierung der Markteinführung**

Bei der Produkteinführung zeigt sich schließlich, ob das Produkt den Erwartungen und Bedürfnissen des Marktes gerecht wird und den Vorstellungen und Anforderungen des Einzelhandels entspricht. Neben den reinen Verkaufsargumenten der Hersteller tragen zahlreiche Marketingaktivitäten und Maßnahmen der Verkaufsförderung zum Markterfolg bei, sofern sie korrekt geplant und verwaltet werden.

Die SAP-Lösungen für den NPDI-Prozess in der Konsumgüterindustrie binden in diesem Zusammenhang das SAP Trade Promotion Management ein. Mit dieser Lösung können Hersteller beispielsweise Marketingkampagnen und Promotions für Produkteinführungen planen und steuern, Informationen zu Produkten und Preisen auf mobilen Geräten zur Verfügung stellen und Aufträge schneller abwickeln. Absatzplanungen nach dem Top-Down- und Bottom-Up-Verfahren, die zusätzlichen Absatz durch Sonderaktionen berücksichtigen, sorgen für verlässliche Prognosen, während genaue Umsatz-, Gewinn- und Renditeanalysen eine präzise Erfolgskontrolle gewährleisten. Da Durchführung und Analyse von verkaufsfördernden Maßnahmen mehrere Abteilungen im Unternehmen beeinflussen, ist das SAP® Trade Promotion Management eng mit den SAP-Lösungen für das Supply Chain Management verknüpft. So können die Prozesse im Vorfeld einer Produkteinführung zuverlässig und ohne Mehraufwand geplant, Zeitpläne koordiniert und alles darauf ausgerichtet werden, das neue Produkt pünktlich an den Start zu bringen.

### **Produktion und Distribution aufeinander abstimmen**

In der Konsumgüterbranche kommt es vor, dass die Produktion und die Markteinführung neuer Produkte nicht ausreichend genug aufeinander abgestimmt sind. Beispielsweise wird den Verbrauchern in aufwändigen Fernsehspots eine neue Zahnpasta vorgestellt oder im Rahmen von Promotions ein neuartiges Videospiele präsentiert. Weil in der Logistikkette jedoch nicht alles so harmonisiert, wie es eigentlich sein sollte, führen Fehlbestände zu Fehlanzeigen am Point of Sale: Das Geschäft wird empfindlich gestört.

mySAP™ Supply Chain Management (mySAP SCM) ermöglicht Herstellern von Konsumgütern eine bessere Abstimmung der Prozesse in der Logistikkette. So lassen sich sowohl Verkaufsverluste durch Out-of-Stock-Situationen als auch Rentabilitätseinbußen durch zu hohe Bestände verhindern.

### **Zeitnahe Verfolgung der Absatzentwicklung**

Sobald ein neues Produkt im Regal steht, wollen Hersteller die Absatzentwicklung zeitnah verfolgen, um im Bedarfsfall steuernd eingreifen zu können. Sie interessieren sich für die Marktakzeptanz, die Erst- und Folgekäufe der Verbraucher, die Anzahl der Einheiten pro Kauf, die Kaufhäufigkeit und die Auswirkungen auf die Produktkategorie. Muss die Preisstrategie verändert werden?

Könnten weitere Werbeaktionen die Verkaufszahlen steigern? Sollte die Produktionskapazität erhöht werden? Mit der Integration von mySAP™ ERP Financials und den Funktionen für SAP® Strategic Enterprise Management erhalten Sie den notwendigen Überblick und Entscheidungsgrundlagen für schnelle Reaktionen. Die Basis dafür legt die Nutzung von Point-of-Sales- und Marktdaten: Sie können leichter und schneller als jemals zuvor Soll- und Ist-Zahlen vergleichen und Verkaufszahlen, Kosten und Kategorien analysieren.

### **Produkte der Spitzenklasse auf den Markt bringen**

Mit ihren umfassenden Funktionen tragen SAP-Lösungen entscheidend dazu bei, die Time-to-Market zu verkürzen. Die benutzerfreundlich gestalteten und einfach zu bedienenden Anwendungen für die Produktentwicklung und -einführung fördern Produktinnovationen und Innovationsmanagement. Sie verbessern die Prozesseffizienz, reduzieren die Markteinführungskosten und beschleunigen den Produktionsanlauf.

Das SAP-Lösungsangebot für den NPDI-Prozess passt sich flexibel Ihren Unternehmensstrategien an. Es unterstützt Ihr Ziel, Produkte schneller und wirtschaftlicher zu entwickeln und sie exakter auf Markt- und Kundenbedürfnisse abzustimmen.

Unsere Lösungen

- bieten einen besseren, einfacheren und schnelleren Überblick über alle Produktideen,
- stellen Entscheidungen über Ideen und Konzepte auf eine objektive Basis,
- unterstützen die Konzentration von Ressourcen auf strategisch bedeutsame Projekte,
- verbessern die Effizienz und den Informationsfluss in allen Bereichen des Entwicklungsprozesses,
- erleichtern die durchgängige Verwaltung produktbezogener Daten und Informationen ,
- ermöglichen den übergreifenden Zugriff auf alle produkt- und projektrelevanten Daten und Dokumente,
- sichern die Konsistenz bei verwendeten und entwickelten Rezepten,
- minimieren das Risiko von Fehlstarts und Flops und erhöhen damit die Akzeptanz bei Einzelhändlern,

- sorgen für aufeinander abgestimmte Produktions- und Auslieferungsprozesse und
- beschleunigen Reaktionszeiten durch eine zeitnahe Überwachung der Markteinführung.

Umfassende Informationen, wie Sie die Entwicklung und Einführung neuer Produkte mit SAP-Lösungen optimieren können, finden Sie auf unserer Website unter [www.sap.de/consumer](http://www.sap.de/consumer)

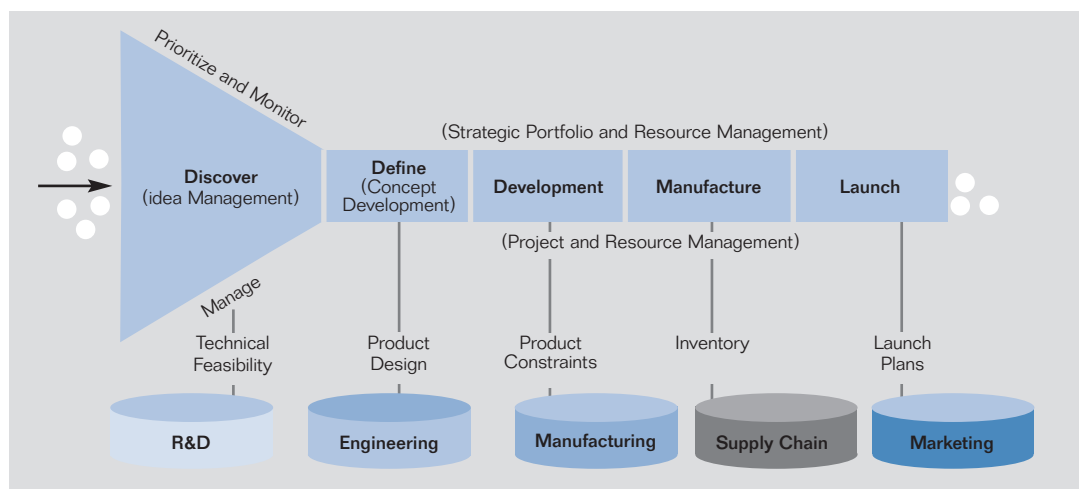


Abbildung: Darstellung des NPDI-Prozesses als Innovationstrichter



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](mailto:info.germany@sap.com)

[www.sap.de/consumer](http://www.sap.de/consumer)

Kostenloser Online Newsletter

[www.sap.de/sapimfokus](http://www.sap.de/sapimfokus)

50 077 142 (05/11)

© 2005 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver 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.