



 **SAP® Consulting**

SERVICEANGEBOTE FÜR DIE HIGH-TECH- UND ELEKTRONIKINDUSTRIE

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



© Copyright 2006 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, Excel 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, System i, System i5, System p, System p5, System x, System z, System z9, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli, Informix, i5/OS, POWER, POWER5, POWER5+, OpenPower und PowerPC sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation.

Adobe, das Adobe Logo, Acrobat, PostScript und Reader sind Marken oder eingetragene Marken von Adobe Systems Inc. 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, 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.

INHALT

Vorwort	4
Einführung in die Lieferantenkollaboration mit SAP Inventory Collaboration Hub (SAP ICH)	5
Enterprise SOA – Aufbau eines Sourcing Cockpits	6
Value Assessment für die Einführung von NPDI-Lösungen	7
Einführung der Sanktionslistenprüfung (Compliance Management) aus SAP GTS	8
SAP Compliance Management – Einrichtung der Sanktionslistenprüfung im FI-Umfeld	9
Einführung der Präferenzabwicklung mit SAP Global Trade Services (SAP GTS)	10
Integrierte Prozesse im Vertragsumfeld mit Usage Based Service Contract Management in SAP CRM 5.0	11
Starter-Package zur Einführung von Partner Channel Management	12
Servicemanagement in der Fertigungsindustrie	13
Weitere Serviceangebote	14

VORWORT



Die High-Tech- und Elektronikindustrie ist eine der innovationsstärksten Industriebranchen in Deutschland. Aufgrund der globalen Wachstumsdynamik kommen High-Tech-Unternehmen allerdings nicht umhin, ihre Innovationsdynamik weiterhin kontinuierlich zu steigern, um sich auf den weltweiten Leitmärkten durchzusetzen und ihre Technologieführerschaft zu behaupten.

„In einem intensiven globalen Wettbewerb prägen kürzer werdende Produktlebenszyklen die wachsende Bedeutung hoch integrierter Systeme sowie konvergierende Produkttechnologien und -märkte die Perspektiven unserer Industrie.“ (Prof. Dr. Edward G. Krubasik, ZVEI-Präsident und Gotthard Graß, ZVEI-Hauptgeschäftsführer, August 2006)

Diese Aussage des ZVEI im Vorwort des Bandes „High-Tech-Strategie Deutschland“ macht den Zusammenhang zwischen Innovationsdynamik und hoch integrierten Systemen ganz deutlich: Neue Technologien und innovative Geschäftsmodelle sind der Schlüssel dafür, dass Innovationsdefizite gar nicht erst entstehen und Potenziale überzeugender Lösungen voll ausgeschöpft werden.

SAP Consulting¹ unterstützt Sie mit speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Beratungsangeboten dabei, Ihre Unternehmensprozesse zu integrieren und optimal zu gestalten, um strategische Themen oder aktuelle Herausforderungen erfolgreich zu bearbeiten. In enger Zusammenarbeit mit Ihnen setzen unsere erfahrenen Berater Projekte schnell und unkompliziert um – und das mit einem überschaubaren Zeit- und Kostenaufwand.

In dieser Broschüre finden Sie einen Überblick über spezifische Serviceangebote für die High-Tech- und Elektronikindustrie von SAP Consulting. Sie erfahren das Wesentliche über Angebote, Vorteile, Investitionen und Ansprechpartner. Die Themenpalette reicht von der Lieferantenkollaboration über die Präferenzabwicklung bis zum Servicemanagement – werfen Sie einen Blick hinein!

Wir stehen Ihnen gerne für ein Gespräch zur Verfügung!

Gerhard Berger
Leiter Consulting Area High Tech & Aerospace
SAP Consulting
SAP Deutschland AG & Co. KG

¹ Seit dem 01.01.2005 kooperieren SAP Deutschland AG & Co. KG und SAP Systems Integration AG noch enger. Mit dem gemeinsamen Serviceportfolio SAP Consulting steht unseren Kunden künftig ein noch umfassenderes betriebswirtschaftliches sowie technisches Beratungsangebot zur Verfügung.

EINFÜHRUNG IN DIE LIEFERANTENKOLLABORATION MIT SAP® INVENTORY COLLABORATION HUB (SAP ICH)

Kürzere Produktlebenszyklen, höhere Produktvielfalt und der zunehmende Kostendruck bringen viele Unternehmen dazu, immer stärker auf arbeitsteilige Strukturen zu setzen. Die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Lieferanten spielt dabei eine zentrale Rolle. Heterogene Systemlandschaften sind allerdings häufig ein Hindernis auf dem Weg zu einer vernetzten Kommunikation. Die Integration von Lieferanten in herstellerinterne Prozesse eröffnet hier zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten.

SAP Consulting bietet Ihnen mit diesem Serviceangebot eine Implementierung der Kernprozesse Supplier Managed Inventory, kollaborative Bestell- oder Abrufabwicklung auf der Basis von SAP Inventory Collaboration Hub (SAP ICH). Mit diesem leistungsfähigen Werkzeug verbessern Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten und steigern die eigene Flexibilität und Produktivität – unabhängig vom Kommunikationsmedium.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Implementierung der Kernprozesse Supplier Managed Inventory, kollaborative Bestell- oder Abrufabwicklung auf der Basis von SAP ICH. Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen: SAP SCM ab Release 4.1, SAP NetWeaver® XI ab 3.0 und SAP R/3® ab 4.6C.

Folgende Elemente sind im Angebot enthalten:

- Festlegung des Umfangs der zu implementierenden SAP ICH-Prozesse
- Installation der benötigten Basiskomponenten für die Lieferantenkollaboration (SAP SCM, SAP NetWeaver, SAP ICH)
- Implementierung der ausgewählten SAP ICH-Prozessbausteine
- Testen der implementierten Komponenten
- Unterstützung bei der Aufnahme des Echtzeitbetriebs

Die Implementierung erfolgt durch Berater mit langjährigen Erfahrungen in der Lieferantenkollaboration.

Ihre Vorteile

Profitieren Sie und Ihre Lieferanten von den überzeugenden Vorteilen unseres Serviceangebotes:

Ihr Unternehmen:

- Automatisierung von unternehmensübergreifenden Prozessen
- Verbesserte Auftragsabwicklung
- Präzise Informationen über Abläufe bei Ihren Lieferanten
- Minimierung von Lieferengpässen und Durchlaufzeiten
- Senkung der Lagerhaltungs- und Beschaffungskosten
- Verbesserung des Ressourceneinsatzes

Ihre Lieferanten:

- Kürzere Zyklen bei der Auftragsabwicklung
- Weniger Anfragen per Telefon, Fax oder E-Mail
- Höhere Kapazitätsauslastung
- Optimierung der Produktion
- Steigerung der Umsätze
- Reduzierung der Kosten
- Verbesserung des Kundenservice

Ihre Investition

In einem gemeinsamen Workshop ermitteln wir die Handlungsfelder und den Auftragsumfang. Anschließend vereinbaren wir für das Servicepaket einen Fixpreis. (1 Berater für 12 Wochen, 50-75 Personentage je nach Umfang)

Ihr Ansprechpartner

Boris Kopp
Solution Architect Supply Chain Management
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 26 45
E: boris.kopp@sap.com

ENTERPRISE SOA – AUFBAU EINES SOURCING COCKPITS

Das IT-gestützte Kollaborationsmodell zwischen Herstellern und Lieferanten spielt eine zentrale Rolle, um Fehlteil- oder Mangelsituationen in der Produktion und im Vertrieb zu vermeiden. Transparente Bestände, Warnmeldungen bei Versorgungsgaps und eine vernetzte Kommunikation sind daher unerlässlich, um die Produktion und den Vertrieb effizient zu steuern. Die Integration von Lieferanten/Lohnfertigern in herstellerinterne Prozesse eröffnet hier zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten.

SAP Consulting bietet Ihnen mit dem Serviceangebot „Sourcing Cockpit“ die Möglichkeit, eine Anwendungssicht zu erstellen, die Sie automatisch auf fehlende oder verspätete Komponentelieferungen Ihres Lieferanten/ Lohnfertigers hinweist.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Installation eines serviceorientierten Modells, das mit Ihren Systemen verbunden wird. Kleinere Anpassungen können wir nach Ihren Anforderungen gleich vor Ort vornehmen. Damit erhalten Sie eine Anwendungssicht auf Basis von SAP ICH und mySAP™ ERP, in der Sie die aktuelle Bedarfs- und Bestandssituation mit einem Blick erfassen, eine Übersicht über alternative Lieferanten erhalten und Ihre Bedarfe umsteuern können, ohne die Anwendung zu verlassen.

Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen (höhere Releasestände möglich):

- mySAP ERP 2004
- SAP ICH Rel. 4.0 als Teil von mySAP SCM
- SAP NetWeaver 2004, SAP NetWeaver Application Server 6.40, SAP NetWeaver Portal 6.0
- SAP NetWeaver Visual Composer
- Microsoft Internet Explorer 6.0
- Microsoft XML Parser 4.0
- Adobe SVG Viewer 3.0

Ihre Vorteile

Sie und Ihre Kunden profitieren ganz direkt von den überzeugenden Vorteilen unseres Serviceangebots:

- Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit Ihrer Anwendungen mySAP ERP und SAP ICH im Supplier-Managed-Inventory-Prozess
- Schneller Einstieg in eine serviceorientierte Applikationsumgebung
- Höhere Produktivität und effizientere Nutzung all Ihrer SAP-Applikationen
- Schnell und einfach zu installierendes Add-on für mehr Transparenz in der Lieferantenkollaboration
- Besserer Überblick durch konsolidierte Informationen und kooperative Aktivitäten innerhalb einer Applikation
- Einfach erweiterbares Modell mit Vorlagen-Charakter

Ihre Investition

In gemeinsamen Workshops wird das Sourcing Cockpit an die Kundenanforderungen angepasst. Das Projektteam wird im Umgang mit SAP NetWeaver Visual Composer geschult und kann Änderungen in Zukunft selbständig durchführen.

Der Fixpreis für das Serviceangebot beträgt 8.000,00 Euro zzgl. Nebenkosten.

Ihr Ansprechpartner

Markus Steer
Beratungsleiter High Tech
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 26 45
E: markus.steer@sap.com

VALUE ASSESSMENT FÜR DIE EINFÜHRUNG VON NPDI-LÖSUNGEN

Immer kürzere Produktlebenszyklen, rasche und unvorhersehbare Nachfrageänderungen, eine schnelle Standardisierung und technologische Heterogenität – das sind aktuelle Herausforderungen für Hersteller in der High-Tech-Industrie.

Die Neuentwicklung von Produkten und deren Einführung (New Product Development and Introduction – NPDI) wird daher für Unternehmen immer wichtiger. Dabei gilt es, den NPDI-Prozess unternehmensweit abzubilden und ihn strategisch gesteuert sowie finanziell kontrolliert auszuführen.

SAP Consulting bietet Ihnen mit diesem Serviceangebot die Möglichkeit, die Kernbereiche innerhalb Ihres Unternehmens zu ermitteln, die durch die Implementierung einer NPDI-Softwarelösung von SAP profitieren sowie den Nutzen zu errechnen.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Durchführung einer Analyse Ihres NPDI-Prozesses sowie eine anschließende ausführliche Ergebnisdarstellung.

Das Angebot enthält folgende Elemente:

- Analyse Ihres NPDI-Prozesses
- Festlegung der kritischen Kernbereiche
- Darstellung des quantitativen und qualitativen Optimierungspotenzials
- Mapping der NPDI-Lösungen von SAP auf die Prozesse der ermittelten Kernbereiche
- Präsentation der Ergebnisse als Business Case

Die Analyse erfolgt auf Grundlage standardisierter SAP-Methodik und integriert Ihr unternehmensinternes Prozesswissen mit NPDI-Benchmarks anderer Unternehmen.

Ihre Vorteile

Sie profitieren ganz direkt durch die Optimierung Ihres NPDI-Prozesses und die Aufwandsreduzierung für die Implementierung einer NPDI-Lösung von SAP:

Im Bereich NPDI-Prozessoptimierung

- Erkennen der kritischen Kernbereiche
- Aufzeigen von Optimierungspotenzialen und Handlungsfeldern
- Quantitative und qualitative Nutzendarstellung
- Mapping der zu optimierenden Prozesse auf NPDI-Lösungen von SAP

Im Bereich IT

- Schaffung einer soliden Basis für ein NPDI-Implementierungsprojekt
- Vereinfachung des Blueprinting durch bereits erfolgte Prozessaufnahme

Im Bereich NPDI (im Falle einer Lösungsimplementierung)

- Vereinfachung des komplexen NPDI-Prozesses
- Neue Geschäftschancen durch eine bedarfsorientierte Konzeptentwicklung
- Steuerung des gesamten Prozesses von der Idee bis zur Markteinführung durch eine phasenbasierte Methode

Ihre Investition

Die Prozessaufnahme und -analyse erfolgt in einem gemeinsamen Workshop. Eine Ergebnispräsentation schließt sich an.
Fixpreis: 6.000,00 Euro zzgl. Nebenkosten

Ihr Ansprechpartner

Uwe Gomulski
Beratungsleiter New Applications
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 78 96
E: uwe.gomulski@sap.com

EINFÜHRUNG DER SANKTIONSLISTENPRÜFUNG (COMPLIANCE MANAGEMENT) AUS SAP GTS

Gesetzliche Anforderungen verlangen von Ihrem Unternehmen, zahlreiche umfassende und komplizierte Regelungen und Verordnungen im internationalen Handel einzuhalten. Werden gesetzliche Regelungen beim grenzüberschreitenden Verkehr übertreten, drohen Geldbußen, der Entzug von Ausfuhrlicenzen oder gar Freiheitsstrafen. Die manuelle Überwachung von Sanktionslisten verursacht einen hohen Zeit-, Kosten- und Personalaufwand. Die Einhaltung der Terrorismusverordnungen der EU, um eine Strafverfolgung bei Missachtung zu vermeiden sowie die Einhaltung der US-amerikanischen Terrorismusverordnungen sind einige der wesentlichen Herausforderungen bei Außenhandelstätigkeiten.

SAP Consulting bietet Ihnen mit diesem Serviceangebot eine Standardimplementierung des Moduls „Sanktionslistenprüfung“. Mit diesem leistungsfähigen Werkzeug können Sie die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen in Ihrem Unternehmen zuverlässig abdecken.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Standardimplementierung der Sanktionslistenprüfung aus der Anwendung SAP Compliance Management in SAP GTS. Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen: mySAP ERP bzw. SAP R/3-System ab 4.6C. Das Angebot enthält folgende Elemente:

Einweisung der Key User:

- Vorstellung des Standardpakets
- Einweisung in die SPL-Prozesse von SAP GTS und die Projektvorgehensweise

Systemvorbereitung:

- Einrichten der Standardkommunikation zwischen mySAP ERP bzw. SAP R/3 und SAP GTS
- Anbindung eines Mandanten mit dazugehörigem Buchungskreis/Werk an eine SAP GTS-Verwenderbetriebsstätte

Standard Set-Up und Customizing von SAP GTS:

- Anpassung auf Basis des Auslieferungscustomizing bzw. des Best-Practices-Pakets für einen durchgängigen Standardprozess
- Durchführung des initialen Datenuploads der Stammdaten (Kunden/Lieferanten)
- Einspielen der SPL-Prüflisten

Durchführung eines initialen Checks und Projektabschluss

- Prüfung von zwei durchgängigen Beispielprozessen

Ihre Vorteile

Sie profitieren ganz direkt von den folgenden Vorteilen unseres Serviceangebots:

- Reduktion von Risiken, Zeitaufwand und Kosten beim grenzüberschreitenden Warenverkehr
- Integrierte Verwaltung globaler Handelsabläufe
- Automatisierte Überwachung von Sanktionslisten
- Einhaltung von gesetzlichen Regelungen
- Automatischer Upload von Listen externer Datenlieferanten über vorhandene Standard-XML-Schnittstellen.
- Integration in die Ausgangslogistik mit automatischen Compliance-Prüfungen (sowohl einmaliger Adressen als auch manueller Adressänderungen innerhalb der Belege)
- Audittrail (Archivierung der Prüfprotokolle für interne oder behördliche Prüfungen)
- Umfassende Reports und Cockpitfunktion (Überwachung der Listenprüfungen in SAP GTS)

Ihre Investition

Der Standard-Fixpreis für die Implementierung beträgt 12.000,00 Euro zzgl. Nebenkosten.

Ihr Ansprechpartner

Uwe Gomulski
Beratungsleiter New Applications
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 78 96
E: uwe.gomulski@sap.com

SAP COMPLIANCE MANAGEMENT – EINRICHTUNG DER SANKTIONSLISTENPRÜFUNG IM FI-UMFELD

SAP Compliance Management unterstützt ausgewählte Prozesse aus SAP R/3 durch das SPL-Screening – den automatischen Abgleich mit der Liste sanktionierter Unternehmen und Länder (Prüfung von Boykottlisten- bzw. Sanctioned Party List – SPL).

Die Anwendung adressiert hierbei Kunden, Lieferanten sowie verschiedene Dokumente. Angebote, Bestellungen, Versandaufträge und Rechnungen können somit in Echtzeit mit der SPL-Datenbank abgeglichen werden.

Dieses Serviceangebot von SAP Consulting wendet sich an Unternehmen, die diese Überprüfung auch in der FI-Umgebung durchführen wollen. Das aktuelle Release von mySAP ERP unterstützt die standardmäßige Integration von FI-Daten.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst den Einbau und Funktionstest der Implementierung der ab dem aktuellen Release in mySAP ERP im Standard vorhandenen Funktion des FI-Screening in niedrigere SAP R/3-Releasestände:

- Einbau einer Änderung im Programm des FI-Zahllaufs sowie einer zusätzlichen Nachricht im anzuschließenden SAP R/3-Vorsystem
- Implementierung einer Funktion und Statusabfrage für Partner
- Implementierung eines Freigabeverfahrens
- Übergabe der Funktionalität und Dokumentation an einen zu definierenden Know-how-Träger auf Kundenseite

Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen:

- Ein installiertes SAP GTS 7.0 (mit ausgeprägter SPL-Konfiguration)
- Ein Vorsystem ab Release SAP R/3 4.6B mit installiertem und funktionsfähigen SAP R/3-Plug-In
- Remote-Zugang zum SAP R/3-System

Ihre Vorteile

Im Rahmen der belegbezogenen Prüfung von Geschäftspartnern gegen Antiterrorlisten (SPL-Prüfung) beschränkt sich der im Standard (Releasestände kleiner mySAP ERP 2005) ausgelieferte Funktionsumfang auf die Belege des Vertriebs (SD-Kundenaufträge/SD-Auslieferungen) und die Belege des Einkaufs (Bestellungen).

Vor diesem Hintergrund erhalten Sie eine Lösung, die den FI-Zahllauf in die Lage versetzt, die FI-Partner gegen die GTS-Boykottlisten zu prüfen.

- Automatisierte Prüfung des SAP R/3-FI- Zahllaufs
- Anwendung von SAP Compliance Management sowie SPL-Screenings auf den Zahlungsvorschlag und den Zahllauf
- Verbesserung des organisatorischen Maßnahmenkatalogs „Antiterrorgesetze“

Ihre Investition

Der Standard-Fixpreis beträgt 12.000,00 Euro zzgl. Nebenkosten.

Eine funktionsgetestete Lösung steht nach etwa zwei Wochen zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner

Uwe Gomulski
Beratungsleiter New Applications
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 78 96
E: uwe.gomulski@sap.com

EINFÜHRUNG DER PRÄFERENZABWICKLUNG MIT SAP GLOBAL TRADE SERVICES (SAP GTS)

Präferenzen sind Zollbegünstigungen in Form von Ermäßigungen bzw. Zollfreiheiten, welche aufgrund des Ursprungs einer Ware gewährt werden. Der Ausführende profitiert von einem besseren Zugang zum Markt des Einfuhrlandes, und der Einführende kann sich zu geringeren Kosten versorgen.

SAP Consulting bietet Ihnen mit diesem Serviceangebot eine Implementierung der Kernprozesse „Verwaltung von Lieferantenerklärungen“ und „Präferenzkalkulation“ auf der Basis von SAP GTS.

Mit dieser leistungsfähigen Anwendung verbessern Sie die Effizienz Ihrer Präferenzabwicklung und steigern so die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Unser Angebot

Das Serviceangebot enthält folgende Elemente:

- Festlegung des Umfangs der zu implementierenden Prozesse
- Implementierung der ausgewählten Prozesse
- Unterstützung bei der Aufnahme des Echtzeitbetriebs

Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen: SAP GTS ab Release 3.0 und SAP R/3 ab 4.6c.

Die Implementierung erfolgt durch Berater mit langjährigen Erfahrungen im Außenhandel und in der softwaregestützten Präferenzabwicklung.

Ihre Vorteile

Profitieren Sie und Ihre Kunden von den überzeugenden Vorteilen unseres Serviceangebotes:

Ihr Unternehmen:

- Werksübergreifende Kalkulation des präferenziellen Ursprungs wird ermöglicht
- Strategische Beschaffungsentscheidungen werden unterstützt (Beschaffung u. U. abhängig von Präferenzstatus des Lieferanten)
- Effiziente Verwaltung von Lieferantenerklärungen

- Präzise Informationen über die Ergebnisse der Präferenzkalkulation
- Audit-Nachweis lässt sich durch lückenlose Nachweiskette gegenüber den Zollbehörden optimieren
- Zeitersparnis, da keine manuelle Protokollierung mehr erforderlich

Ihre Kunden:

- Einführer können durch Präferenzen erhebliche Zollbeträge sparen
- Ausführer profitieren von einem besseren Zugang zum Markt des Einfuhrlandes
- Nutzung des Web-basierten Supplier Self-Service möglich

Ihre Investition

In einem gemeinsamen 1-Tages-Workshop ermitteln wir die Handlungsfelder und den Auftragsumfang. Anschließend vereinbaren wir für das Servicepaket einen Fixpreis (1 Berater für ca. 12 Wochen, ca. 40-60 Personentage je nach Umfang).

Ihr Ansprechpartner

Uwe Gomulski
Beratungsleiter New Applications
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 78 96
E: uwe.gomulski@sap.com

INTEGRIERTE PROZESSE IM VERTRAGSUMFELD MIT USAGE BASED SERVICE CONTRACT MANAGEMENT IN SAP CRM 5.0

Im Vertragsmanagement und bei der Gestaltung von verbrauchsabhängigen Preismodellen spielen flexible, automatisierte und integrierte Prozesse eine zentrale Rolle.

Immer mehr Vertragsleistungen wie z. B. Verkauf, Service und Finanzierung werden gebündelt und müssen ggf. zusammen mit Partnern effektiv und schnell auf dem Markt platziert werden. Heterogene Systemlandschaften sind allerdings häufig ein Hindernis auf dem Weg zu einer umfassenden Abbildung von Vertragsprozessen.

SAP Consulting bietet Ihnen mit diesem Serviceangebot eine Machbarkeitsstudie mit Aufwandsschätzung für Ihre individuellen Anforderungen.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Analyse und Aufwandsschätzung für die Implementierung von Prozessen der Vertragsabwicklung auf Basis von Usage Based Service Contract Management in SAP CRM 5.0 und die Integration der Prozesse in die Logistik und das Rechnungswesen.

Für die Nutzung gelten folgende Systemvoraussetzungen: mySAP CRM 2005 und mySAP ERP 2005 (bzw. SAP R/3 ab 4.7).

Das Angebot enthält folgende Elemente:

- Festlegung des Umfangs der zu implementierenden Prozesse
- Aufwandsschätzung für die Implementierung der ausgewählten Prozesse
- Fit-/Gap-Analyse mit der Ermittlung von ergänzenden Prozessen inklusive Aufwandsschätzung für deren Implementierung

Das Projektmanagement übernehmen kompetente Berater mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen:

- Vertragsmanagement
- Logistikintegration
- Rechnungswesenintegration.

Ihre Vorteile

Sie profitieren von den überzeugenden Vorteilen unseres Serviceangebots, das die folgenden Schwerpunkte abdeckt:

- Schnelle und flexible Gestaltung neuer Vertrags- und Preismodelle
- Automatisierung von Vertragsänderungen auf Basis vordefinierter Prozesse
- Integrierte Zählerstandsabwicklung (Erfassung, Abrechnung, Überwachung)
- Integrierte Abwicklung der zugehörigen logistischen Prozesse (Beschaffung, Lieferung und Service)
- Vertragsübergreifende Rekalkulation von verbrauchsbasierten Vertragsabrechnungen
- Automatische Rechnungsabgrenzung von Vertragsleistungen
- Automatische Verwaltung von Anlagen in anlagenrelevanten Verträgen
- Integrierte Erlös- und Kostenbetrachtung auf Vertragsbasis

Ihre Investition

In einem gemeinsamen Workshop ermitteln wir die Handlungsfelder und den Auftragsumfang. Anschließend vereinbaren wir einen Fixpreis für das Serviceangebot (3-4 Berater für 2-3 Wochen, bis 20 Personentage Aufwand je nach Umfang).

Ihr Ansprechpartner

Volker Krause
Beratungsleiter High Tech
SAP Consulting

SAP SI AG
Am Schimmersfeld 5
40880 Ratingen
T: +49 2102 12 52 01
E: volker.krause@sap.com

STARTER-PACKAGE ZUR EINFÜHRUNG VON PARTNER CHANNEL MANAGEMENT

Unternehmen vertreiben ihre Produkte heute verstärkt über indirekte Vertriebskanäle – mit einer ganzen Reihe von speziellen Anforderungen an IT-Systeme und Geschäftsprozesse.

Eine proaktive Marktbearbeitung wird oft erschwert durch proprietäre Software, hohe Supportkosten sowie unzureichende Informationen über Channel Partner und Endkunden. Daher erwägen viele Unternehmen den Einsatz von Standardsoftware.

SAP Consulting bietet Ihnen mit dem Serviceangebot „Starter Package“ die Implementierung ausgewählter CRM- und Portal-funktionen. Diese Auswahl verschafft Ihnen eine Plattform zur Verwaltung Ihrer Partnerbeziehungen und ermöglicht Ihren Partnern, Produkte und Dienstleistungen effektiver zu verkaufen – als Basis für einen profitablen indirekten Vertriebskanal.

Unser Angebot

Das Serviceangebot umfasst die Implementierung der folgenden Komponenten als Add-on in mySAP CRM sowie SAP NetWeaver Portal:

- Partner Management
- Partner Registration
- Partner Webshop
- Content Management

Folgende Systemvoraussetzungen bestehen:

- SAP R/3 ab 4.6C
- mySAP CRM ab 4.0
- SAP NetWeaver Portal

Das Vorgehensmodell basiert auf einem coachingorientierten Beratungsansatz sowie einer standardnahen Implementierung. Wir unterstützen Sie in allen Projektphasen, wobei die Aufgabenverteilung nach Projektphase, Themengebiet und Kundensituation variieren kann.

Ihre Vorteile

Projektbezogen

- Kostengünstige und kurze Implementierung
- Überschaubarer Projektzeithorizont
- Support von SAP Consulting

Prozessbezogen

- Senkung der Channel-Support-Kosten durch Standardsoftware für eine effizientere Kommunikation und Interaktion
- Nahtlose Integration von mySAP CRM, mySAP ERP, SAP NetWeaver Portal
- Partnerportal als Basis mit einfachen und umfassenden Erweiterungsmöglichkeiten

Geschäftsbezogen

- Steigerung von Umsatz und Profitabilität durch Unterstützung der Partner im täglichen Business
- Closed-Loop (Registration, Interaction, eShop)
- Proaktive Marktbearbeitung sowie kurze Reaktionszeiten auf veränderte Marktbedürfnisse

Ihre Investition

Das Starter-Package wird zu einem Fixpreis von 175.000,00 Euro zzgl. Nebenkosten bei Ihnen eingeführt.

Ihr Ansprechpartner

Andy Frömmel
Solution Consultant
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 175 221 5470
E: andy.froemmel@sap.com

SERVICEMANAGEMENT IN DER FERTIGUNGSINDUSTRIE

Exzellente Serviceleistungen haben für viele Kunden heute den gleichen Stellenwert wie hochwertige Produkte. Und wer sich langfristig Wettbewerbsvorteile sichern will, stellt bei seinem Service den Kunden in den Mittelpunkt. Die schnelle und effektive Abwicklung von Kundenanfragen, Bestellungen und Reklamationen auf der Basis von aktuellen Echtzeitdaten fördert die Kundenzufriedenheit – ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen der Fertigungsindustrie.

SAP Consulting bietet Ihnen mit dem Angebot „Service-management in der Fertigungsindustrie“ die Möglichkeit, Ihre Serviceprozesse flexibel und kundenorientiert zu gestalten. Wir unterstützen Sie dabei, einen durchgängigen Serviceprozess aufzubauen und Ihr Kundenbeziehungsmanagement transparent zu organisieren – unter Berücksichtigung der vorhandenen IT-Ressourcen.

Unser Angebot

Das Beratungsangebot „Servicemanagement in der Fertigungsindustrie“ besteht aus zwei modular aufgebauten Serviceleistungen. Hierbei können Sie zwischen den Bausteinen „Prozessworkshop“ und „Roadmap“ wählen oder beide in Anspruch nehmen:

■ Prozessworkshop

Wir analysieren, wie Sie Ihr Servicemanagement verbessern können: angefangen bei Ihren internen Abläufen bis hin zum Serviceportfolio. Eine Dokumentation verdeutlicht Ihnen, in welchen Bereichen sich Optimierungsmöglichkeiten anbieten.

■ Roadmap

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Verbesserungspotenziale IT-seitig abzubilden. Serviceaufträge können so schneller und fehlerfrei abgewickelt und die Zusammenarbeit mit den Partnern verbessert werden.

Der Workshop und die Erstellung der Roadmap werden von erfahrenen Beratern mit umfassenden Kenntnissen und Erfahrungen im Kundenbeziehungsmanagement durchgeführt.

Ihre Vorteile

Die beiden Bausteine unseres Serviceangebotes können einzeln oder zusammen eingesetzt werden. Der überschaubare Aufwand und die direkt nutzbaren Vorteile sorgen für einen glatten Einstieg in ein effizientes Servicemanagement:

Prozessworkshop

- Umsatzsteigerung und höhere Margen durch die Erschließung von Potenzialen
- Empfehlungen für die Nutzung der unternehmenseigenen Möglichkeiten

Roadmap

- Vollständige Sicht auf Kunden- und Produktdaten in Echtzeit
- Grundlage für langfristige Investitionsentscheidungen und maximalen ROI

Ihre Investition

Nach dem gemeinsamen Prozessworkshop (6 Personentage) haben Sie einen genauen Überblick über Ihre kundenspezifischen Serviceprozesse.

Eine klare Vorstellung darüber, mit welcher IT-Architektur und welchem Migrationskonzept sich Ihre Serviceprozesse bestmöglich abbilden lassen, liefert Ihnen der Roadmap-Baustein unseres Serviceangebotes nach 15 Personentagen.

Ihr Ansprechpartner

Hartwin Drescher
Leiter Business Consulting Manufacturing Industries
SAP Consulting

SAP Systems Integration AG
Rosenthaler Str. 30
10178 Berlin
T: +49 30 41 09 25 04
E: hartwin.drescher@sap.com

WEITERE SERVICEANGEBOTE

SAP Consulting hält Serviceangebote zu folgenden weiteren Themen bereit:

- Distributed Manufacturing
- US-Company Code
- QM – Elektronische Zertifikate
- Variantenkonfiguration
- Projektmanagement für die Produktentwicklung
- Enterprise SOA-based Customer Collaboration

Falls Sie allgemeine Fragen zu unseren Serviceangeboten haben, wenden Sie sich bitte an:

Markus Steer

Beratungsleiter High Tech
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 26 45
E: markus.steer@sap.com

Volker Krause

Beratungsleiter High Tech
SAP Consulting

SAP SI AG
Am Schimmersfeld 5
40880 Ratingen
T: +49 2102 12 52 01
E : volker.krause@sap.com

Uwe Gomulski

Beratungsleiter New Applications
SAP Consulting

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T: +49 6227 76 78 96
E: uwe.gomulski@sap.com



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 0800/5343424*
F 0800/5343420*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/1805/343424**
F +49/1805/343420**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

**SAP Systems
Integration AG**

St. Petersburger Straße 9
01069 Dresden
T +49/3 51/4811-0
F +49/3 51/4811-3 03

www.sap-si.com