MINERALBRUNNEN ÜBERKINGEN-TEINACH AG

GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT MIT SAP® ERP

„Die neue Lösung bietet die Flexibilität und Funktionalität, die wir brauchen, um unsere Pläne für die nächsten fünf Jahre in die Realität umzusetzen."

Björn Benski, Abteilung Organisation, Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG
- Standort: Bad Überkingen
- Branche: Konsumgüter
- Produkte und Services: Mineralwässer und Erfrischungsgetränke
- Umsatz: 143 Mio. Euro
- Mitarbeiter: 832
- Internetadresse: www.mineralbrunnen-ag.de

Die wichtigsten Herausforderungen

Bedarf an verstärkter Integration und verbesserter, branchenspezifischer Funktionalität zur Unterstützung des Unternehmenserfolgs

Projektziele

- Upgrade der SAP-Enterprise-Lösung auf das neueste Release von SAP ERP
- Einführung von SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) sowie von Funktionen für branchenspezifische Aufgaben
- Das Unternehmen in die Lage versetzen, zukünftige Herausforderungen zu bewältigen

SAP-Lösungen und -Services

- SAP ERP
- SAP CRM
- Funktionen für die Getränkeindustrie aus dem Lösungsportfolio SAP for Consumer Products

Highlights der Implementierung

- Realisierung des Projekts in nur 19 Wochen
- Unterschreitung des geplanten Budgets um zwei Drittel
- Reibungsloser Übergang von der bestehenden Lösung
- Keine Geschäftsunterbrechungen und minimale Ausfallzeiten
- Durchführung der Implementierung und Migration vorwiegend mit internen Ressourcen

Entscheidung für SAP

- Zufriedener SAP-Kunde seit 1998
- Auf die Anforderungen der Getränkeindustrie zugeschnittene Lösungen und Anwendungen

Hauptnutzen für den Kunden

- Solide Wachstumsgrundlage geschaffen
- Support für das Unternehmen über die nächsten fünf Jahre gewährleistet
- Verfügbarkeit zusätzlicher, an die Geschäftsanforderungen angepasster Funktionen
- Nahtlos integrierte IT-Infrastruktur
- Kosteneinsparungen bei der Wartung

Bestehende Systemlandschaft

- SAP R/3® (diese Funktionen sind heute im Rahmen von SAP ERP erhältlich)
- Eigenentwickelte Altsysteme

Integration von Nicht-SAP-Produkten

- Datenbank: IBM DB2
- Hardware: IBM
- Betriebssystem: IBM OS/400

MINERALBRUNNEN
ÜBERKINGEN-TEINACH AKTIENGESELLSCHAFT

Kundenbericht
Consumer Products – Getränkeindustrie

ZUKUNFTSSICHERE UND STABILE IT-BASIS

REIBUNGSLOSE UND SCHNELLE MIGRATION MIT WENIG AUFWAND

Die Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG, ein führender Hersteller von Mineralwässern und Erfrischungsgetränken, ist seit fast zehn Jahren zufriedener SAP-Kunde, benötigte jedoch erweiterte Funktionen. Daher entschloss sich das Unternehmen zu einem Upgrade auf SAP ERP – und setzte die Migration in nur 19 Wochen um.

Der Erfrischungsgetränkespezialist verfügt nun über eine innovative Lösung, mit der sich das Unternehmen bestens für die Herausforderungen von heute und morgen gewappnet sieht. Das gewährleisten sowohl auf die Getränkeindustrie zugeschnittene Funktionen aus dem Lösungsportfolio SAP for Consumer Products als auch die Anwendung SAP® Customer Relationship Management (SAP CRM).

Beeindruckende Geschichte, glänzende Zukunft

Die Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG wurde 1923 in Baden-Württemberg gegründet und hat ihren Geschäftssitz in Bad Überkingen. Sie ist der größte Mineralwasserhersteller in Süddeutschland und der einzige börsennotierte Hersteller alkoholfreier Getränke des Landes. Das Unternehmen konzentriert sich auf margenstarke Markenprodukte und verfügt über fünf Standorte sowie eine hundertprozentige Tochtergesellschaft in der Region. Es beschäftigt über 800 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von 143 Millionen Euro.

Das Unternehmen bietet eine große Auswahl an Mineralwässern und anderen Durstlöschern an, darunter aromatisierte Wässer, Fruchtsäfte, Energy-Drinks und Limonaden. Zu seiner Produktpalette zählen bekannte Marken wie Staatl. Fachingen, afri-cola, Bluna und Krumbach. Mit seiner dynamischen, zukunftsgerichteten Unternehmenskultur erweitert das Unternehmen ständig sein Produktportfolio und sucht nach neuen Möglichkeiten zur Erweiterung seines Kundenstamms.

Glücklich und zufrieden mit SAP

Der Getränkehersteller ist seit vielen Jahren ein zufriedener SAP-Kunde. „Wir wechselten 1998 zu einer auf SAP-Software basierten Umgebung“, so Björn Benski, Abteilung Organisation des Unternehmens. „Über das Ergebnis sind wir sehr erfreut. Besonders beeindruckend für uns ist, wie gut SAP unsere Branche kennt. Dieses Wissen möchten wir auch weiterhin nutzen“. Die bestehende Lösung hat dem Getränkespezialisten bisher gute Dienste geleistet. Es war jedoch Zeit für Veränderungen.

Viele Aufgaben, eine Lösung

Das Unternehmen beschloss, seine bestehende SAP-Branchenlösung auf das aktuelle SAP-ERP-Release zu migrieren. Gleichzeitig entschieden sich die Verantwortlichen, neue Funktionen aus dem Lösungsportfolio SAP for Consumer Products zu implementieren, die speziell für die Getränkeindustrie konzipiert sind. SAP for Consumer Products bietet zielgerichtete Unterstützung von Aufgaben, die typischerweise in dieser Branche anfallen – einschließlich Direct Store Delivery und Leergutmanagement. Bei Direct Store Delivery verkaufen die Hersteller von Konsumgütern ihre Waren direkt an den Einzelhandel und Restaurants – ohne Umwege über Zwischenhändler. Wenn ein Kunde zusätzliche Produkte bestellt, wie z. B. Werbemittel oder Muster neuer Produkte, werden diese einfach zum Standardauftrag hinzugefügt und in einer einzigen Lieferung zugestellt. Das sorgt für erhebliche Zeit- und Aufwandsersparnis.

Da die Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG viele Aufträge telefonisch entgegennimmt, stand zudem ein integriertes Callcenter ganz oben auf der Wunschliste. „Das Telefon ist ein wichtiger Vertriebskanal für uns“, erklärt Benski. „Daher wollten wir Telesales in unsere Backoffice-Prozesse integrieren.“ Aus diesem Grund entschied sich das Unternehmen für den Einsatz von SAP Customer Relationship Management. Die Interaction-Center-Funktionen dieser Anwendung waren genau das, was Benski und seine Kollegen suchten. „Sie unterstützen uns beim Aufbau und bei der Entwicklung von Kundenbeziehungen“, erklärt er.

„Wir sind gerade dabei, einen Web-Shop für unsere beliebte Marke afri-cola zu eröffnen. Die Einzelhändler und Verbraucher können unsere Produkte somit schon sehr bald online kaufen. Der Bestellprozess wird vollständig in unser Backoffice integriert. Dies wäre vorher einfach nicht möglich gewesen."

Björn Benski, Abteilung Organisation, Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG

Keine Pleiten, keine Pannen

Das Umstellungsprojekt wurde im Januar 2007 in Angriff genommen. Der Produktivstart der gesamten Lösung erfolgte im Mai – nur 19 Wochen später. Praktisch sämtliche Aufgaben wurden von einem Team interner IT-Experten durchgeführt. Im Bedarfsfall stand SAP Consulting dem Team zur Seite: „Auftauchende Probleme wurden sofort in Angriff genommen. So mussten beispielsweise einige Migrationswerkzeuge angepasst werden, als das Upgrade bereits nahezu abgeschlossen war. Da wir einer der ersten Getränkehersteller waren, die diese zum Einsatz brachten, kam das für uns nicht unerwartet. Die SAP-Experten stellten aber sicher, dass notwendige Änderungen schnell und effizient durchgeführt wurden. Die Zusammenarbeit war von Anfang bis Ende ausgezeichnet", so Benski.

Der Funktionsumfang für Direct Store Delivery war eine späte Ergänzung des ursprünglichen Projektrahmens. „Wir wollten diese Aufgabe eigentlich anders angehen", erklärt Benski. „Aber als uns klar war, dass nur zwei Beratertage für die Implementierung erforderlich waren, nahmen wir auch diese Aufgabe in Angriff. Es hat sich gelohnt. Insgesamt gesehen war der Übergang von unserer bestehenden Lösung schnell, reibungslos und problemlos – bei minimalen Ausfallzeiten und ohne Geschäftsunterbrechung."

„Wir wechselten bereits 1998 zu einer auf SAP-Software basierten Umgebung. Über das Ergebnis sind wir sehr zufrieden. Besonders beeindruckt uns, wie gut SAP unsere Branche kennt. Dieses Wissen möchten wir auch weiterhin nutzen."

Björn Benski, Abteilung Organisation, Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG

Weit unter Budget

Da die Migration mit sehr geringem Einsatz externer Ressourcen durchgeführt wurde, wurden die Kosten auf ein Minimum reduziert. Das Projekt wurde in der Tat mit nur einem Drittel des veranschlagten Budgets abgewickelt. So konnte eine stattliche Summe eingespart werden. Darüber hinaus erspart sich das Unternehmen durch den Upgrade auf SAP ERP zusätzliche Wartungskosten für seine bisherige Software, die Anfang 2008 angefallen wären.

Was jedoch weitaus wichtiger ist: Die kürzlich durchgeführte IT-Migration hat eine solide Software-Basis für die Unterstützung der ambitionierten Geschäftsziele der Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG geschaffen. „Die neue Lösung bietet die Flexibilität und Funktionalität, die wir brauchen, um unsere Pläne für die nächsten fünf Jahre in die Realität umzusetzen", erklärt Benski. Und die Vorteile des neuesten Releases sind bereits offensichtlich: „Wir sind gerade dabei, einen Web-Shop für unsere beliebte Marke afri-cola zu eröffnen", so Benski. „Die Einzelhändler und Verbraucher können unsere Produkte schon sehr bald online kaufen. Und der Bestellprozess wird vollständig in unser Backoffice integriert. Dies wäre vorher einfach nicht möglich gewesen."

Die Zukunft beginnt jetzt

Das Unternehmen hat die Vorteile seiner neuen IT-Infrastruktur gleich so gut wie möglich genutzt. Eine Reihe von Projekten ist bereits im Gang. „Wir arbeiten ständig an der Optimierung unserer IT-Landschaft", erklärt Benski. „Momentan beschäftigen wir uns mit einer mobilen Lösung für unsere Außendienstmitarbeiter. Und wir entwickeln Möglichkeiten, SAP CRM für die Planung und Ausführung von Marketing-Kampagnen einzusetzen." Darüber hinaus plant der Getränkespezialist, Funktionen zur Rationalisierung internationaler Handelsprozesse und zur Gewährleistung der Einhaltung einschlägiger gesetzlicher Anforderungen einzuführen.

Der Mineralwasser- und Erfrischungsgetränkehersteller strebt an, nach und nach sämtliche eigenentwickelte Software durch SAP-Software zu ersetzen. „Wir möchten eine integrierte, zukunftssichere IT-Umgebung, die vollkommen auf innovativer SAP-Technologie basiert", so Benski, „und wir sind in dieser Hinsicht schon weit vorangekommen."

SAP Deutschland AG & Co. KG
Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00 / 5 34 34 24*
F 08 00 / 5 34 34 20*
E info.germany@sap.com

www.sap.de
Kostenloser Online-Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland

50 089 489 (08/04)
© 2008 SAP AG.
Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign 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.