



TOSHIBA TEC GERMANY IMAGING SYSTEMS GMBH

ZUVERLÄSSIGE PROGNOSEN IM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

„Dank strukturierter Reviewprozesse und einer konsolidierten Datenbasis können wir heute eine verlässlichere Aussage über den künftigen Absatz machen und haben unseren Lagerbestand halbiert. SAP BusinessObjects Planning and Consolidation hat dazu einen signifikanten Beitrag geleistet.“

Klaus-Dieter Leifgen, Manager European Headquarters & TGIS Applications, Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH (TGIS)
- Standort: Neuss
- Branche: Elektronik und Elektrotechnik
- Produkte und Services: Multifunktionale Druck-, Kopier- und Faxsysteme sowie Softwarelösungen zur Workflow-optimierung
- Mitarbeiter: 350
- Internetadresse: www.toshiba.de/tec
- Partner: Cundus AG

Die wichtigsten Herausforderungen

- Zuverlässigere Planung und Analysen im Supply Chain Management (SCM) durch straffe Prozesse und einheitliche Daten
- Genauere Bedarfsprognosen
- Vereinfachtes Reporting

Projektziele

- Ablösung einer Excel-basierten Bedarfsprognose
- Vollständige Integration externer Vertriebspartner in den Prognoseprozess

SAP-Lösungen und -Services

SAP BusinessObjects Planning and Consolidation, Version für Microsoft-Plattform, Teil des Lösungsportfolios für Enterprise Performance Management

Highlights der Implementierung

- Einsatz einer Lösung für das Finanzmanagement im Bereich SCM
- Kontinuierlicher Ausbau der Lösung aufgrund guter Erfahrungen und Ergebnisse

Entscheidung für SAP

- Intuitive Bedienung dank Excel-Benutzeroberfläche
- Anbindung externer Partner durch Offlinefiles
- Möglichkeit zur Integration von Daten aus verschiedenen Lösungen und Datenbanken
- Kalkulierbare und überschaubare Einführungskosten durch schrittweisen Roll-out

Hauptnutzen für das Unternehmen

- Einheitliche Bedarfsprognose- und Reportingprozesse
- Konsistente Daten in zentraler Datenbank
- Messbare Zeit- und Kostenreduzierung bei der Prognoseerstellung
- Verbesserte Planungsgenauigkeit
- Wichtiger Beitrag zur Reduzierung des Working Capital um 50 Prozent

Vorhandene Systemlandschaft

- ERP-Lösung von Fremdanbieter
- Data Warehouse: MS SQL Server
- Reporting Tools: IBM Cognos
- SFA: Sage SalesLogix

Unkonventionelle Lösung: Toshiba TEC Germany Imaging Systems (TGIS) bildet im Rahmen der Warenflussplanung (Einkaufs-, Bestands- und Absatzplanung) Analysen und Planungen mit SAP®-Software ab und profitiert seitdem von integrierten Prozessen, einheitlichen Daten und einem flexiblen Reporting.

Der Toshiba-Konzern zählt zu den weltweit führenden Technologieunternehmen. Das Produktportfolio ist breit gefächert und umfasst sowohl Endverbraucherprodukte wie Handys, Fernseher, Notebooks, PCs und Haushaltsgeräte als auch komplette Technologiesysteme und Komponenten für Industrie, Handel und Institutionen. Das japanische Unternehmen ist zudem ein bedeutender Hersteller und Zulieferer von elektronischen Bauteilen für Computer und IT-Systeme. Weltweit beschäftigt der Konzern knapp 200.000 Mitarbeiter in mehr als 740 Tochtergesellschaften.

Eine davon: die Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH (TGIS) mit Sitz im nordrhein-westfälischen Neuss. Als Vertriebsgesellschaft ist sie für den Verkauf und Service von multifunktionalen Druck-, Kopier- und Faxsystemen sowie von Softwarelösungen zur Workflowoptimierung zuständig.

Im Zuge einer europaweiten Konsolidierung der Lager bündelte Toshiba die Planungskapazitäten und führte 2005 eine zentrale Planung am Standort Neuss ein.

Europaweiten Bedarf zuverlässig kennen

Seitdem ist die TGIS europaweit für die Planung im SCM verantwortlich und koordiniert den Vertrieb an andere Toshiba-Gesellschaften in Europa sowie an unabhängige Distributoren in Ländern, in denen Toshiba mit keiner eigenen Gesellschaft präsent ist. Neben gestrafften Lieferkettenprozessen wollten die Toshiba-Verantwortlichen im Zuge der Neustrukturierung den Umlaufbestand als wesentlichen Faktor des Working Capital weiter reduzieren. Dabei sollte auch sichergestellt werden, dass die einzelnen Anbieter und Distributoren immer bedarfsgerecht an ihre Kunden liefern können.

Diese neuen Aufgaben brachten auch neue Herausforderungen für die IT-Landschaft mit sich. So bedient das Unternehmen eine äußerst heterogene Vertriebs- und Kundenstruktur: Zusätzlich zu den anderen europäischen Tochtergesellschaften und den unabhängigen internationalen Distributoren beliefert TGIS in Deutschland und Österreich den unabhängigen Fachhandel und eigene Niederlassungen, die direkt an die Endkunden verkaufen. Die Vertriebs- und Logistikverantwortlichen bei TGIS benötigten also ein leistungs-

fähiges Werkzeug, mit dem sie den europaweiten Warenbedarf schnell und zuverlässig ermitteln und an die Zentrale in Japan weiterleiten können, die wiederum die Produktionsstandorte in Fernost koordiniert.

Bislang hatten die TGIS-Mitarbeiter ihre Verkaufs- und Bedarfsprognosen über Excel-Tabellen erstellt, in die regionale Vertriebsmanager, Niederlassungsleiter und unabhängige Distributoren ihre Zahlen als weitgehend unstrukturierte Daten eingaben. „Dieses Verfahren war mühsam, fehleranfällig und erschwerte den Überblick“, betont Klaus-Dieter Leifgen, der als Manager European Headquarter & TGIS Systems Applications für die Softwarelandschaft in Neuss verantwortlich ist. „Wir hatten keine verlässliche Datenbasis, Abweichungen ließen sich nur schwer nachverfolgen. Der Datenaustausch mit unseren Distributionspartnern verlief weitgehend unstrukturiert.“

Zahl der Anwender Schritt für Schritt erweitert

Nach einer intensiven Marktsichtung entschied sich Toshiba, die Anwendung SAP BusinessObjects Planning and Consolidation im Logistikbereich einzusetzen. Ein unkonventioneller Ansatz, da die Software originär als Anwendung für das Finanzmanagement konzipiert ist. „Tatsächlich hatten wir uns bereits Anfang 2004 eingehend mit der Lösung beschäftigt. Der Grund war der Wunsch unserer Finanz- und Controllingabteilung nach einem Werkzeug für Konsolidierung und Reporting“, berichtet Leifgen. „Als dann die Anfrage aus



der Abteilung Supply Chain Management kam, war uns schnell klar, dass sich die Anwendung auch sehr gut für deren Anforderungen eignen würde.“

Die Toshiba-Verantwortlichen bestimmten daraufhin ein Pilotprojekt. Dieses ging Anfang 2005 mit zunächst fünf Anwendern produktiv. In den folgenden Jahren wurden nach und nach weitere Bereiche angeschlossen, sodass heute insgesamt 55 Anwender im SCM ihre Verkaufs- und Bestandszahlen sowie Bedarfsprognosen in der SAP-Anwendung erstellen. Wichtig für den Erfolg war eine sehr enge Zusammenarbeit mit dem SAP-Partner Cundus AG. Dieser externe Implementierungsdienstleister unterstützt die TGIS GmbH seit 2007 bei der Umsetzung ihrer ambitionierten Ziele.

Externe Partner nahtlos angebunden

Für die Anwender selbst hat sich zumindest oberflächlich nicht viel geändert. Sie geben ihre Zahlen und Prognosen weiterhin in der gewohnten Excel-Umgebung ein. Die entscheidenden Verbesserungen spielen sich vielmehr im Hintergrund ab: Mussten früher die Zahlen von Hand übertragen und die Prognosen aus den unterschiedlichen Kanälen manuell zusammengeführt werden, erfolgt heute der Datenaustausch vollständig integriert und strukturiert. „Die Software hat zudem für eine starke Standardisierung der Planungs- und Prognoseprozesse gesorgt – und zwar über alle Vertriebskanäle hinweg“, betont Leifgen.

Und auch die externen Vertriebspartner sind nun nahtlos angebunden: In regelmäßigem Turnus erhalten sie sogenannte Offlinefiles, in die sie ihre Prognosen ebenfalls in der gewohnten Excel-Umgebung eintragen. Die Daten werden dann per Mausklick an TGIS übermittelt und automatisch in SAP BusinessObjects Planning and Consolidation integriert. Im nächsten Schritt überprüft und korrigiert der verantwortliche Sales Manager die Prognosen und leitet sie an den General Manager, der einen vollständigen Überblick über den Prognoseprozess erhält und nochmals die Zahlen mit den internen Vorgaben abgleichen kann. Im letzten Schritt wird das Ergebnis dieser mehrstufigen Durchsicht an den Vertriebspartner und den regionalen Sales Manager zurückgespielt – ein geschlossener Bottom-up-Top-down-Prozess.

Mit wenig Aufwand zu aussagekräftigen Auswertungen

Die so erhobenen Daten fließen nach dem Abstimmungs- und Reviewprozess in eine zentrale Datenbank. Mithilfe der zahlreichen Auswertungswerkzeuge der Software können sich die Vertriebsmanager jederzeit ohne großen Aufwand ein genaues Bild der aktuellen Verkaufszahlen und Bedarfsprognosen machen. Ein weiterer Vorteil: Die Anwendung bietet dem Management ausgesprochen flexible Reportingmasken. So können Berichte auf einzelne Kunden, Produktmerkmale und -familien sowie unterschiedliche Zeiträume heruntergebrochen werden. Und auch die Tatsache, dass die Toshiba-Produkte häufig mehrere Artikelnummern haben,

„SAP BusinessObjects Planning and Consolidation hat für eine starke Standardisierung der Planungs- und Prognoseprozesse gesorgt – und zwar über alle Vertriebskanäle hinweg.“

Klaus-Dieter Leifgen, Manager European Headquarters & TGIS Applications, Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH

bereitet keine Probleme mehr. Die Artikel in SAP BusinessObjects Planning and Consolidation werden unter einheitlichen Stammdaten geführt, sodass das Management ohne manuelle Anpassungen jederzeit einen umfassenden Blick auf Verkaufs- und Prognosezahlen gewinnen kann.

Personalstunden im Wert von 100K Euro gespart

„Dank dieses strukturierten Reviewprozesses und der konsolidierten Datenbasis können wir heute noch verlässlichere Aussagen über den künftigen Absatz treffen“, erklärt Leifgen. „Insgesamt haben wir unseren Lagerbestand fast halbieren können.“ Und auch in Sachen Zeit- und Personalaufwand hat sich die neue Planungssoftware bereits bezahlt gemacht. Anhand einer Business Unit mit 20 Anwendern haben die TGIS-Verantwortlichen den Zeitaufwand für die Erstellung der Bedarfsprognosen vor und nach der Einführung von SAP BusinessObjects Planning and Consolidation gemessen. Das Ergebnis: Das Unternehmen spart allein für diese 20 Anwender Arbeitsstunden im Wert von rund 100K Euro. „Mühsame Fehlersuche, manuelle Anpassungen und langwieriges Tracing – all das entfällt heute dank der straffen und strukturierten Prozesse. Unsere Vertriebsverantwortlichen vergeuden keine wertvolle Arbeitszeit mehr“, resümiert Leifgen.

Kein Wunder, dass TGIS die Erfolgsgeschichte weiterschreiben möchte. „Unser nächstes Ziel ist es, die Grenze zu überschreiten und andere europäische Länderorganisationen von SAP BusinessObjects Planning and Consolidation als zentraler Anwendung für die Bedarfsplanung zu überzeugen“, sagt Leifgen. Ein erster Schritt ist bereits getan: Mit Toshiba TEC Nordic hat TGIS ein gemeinsames Projektteam aufgestellt, das die Anwendung auf die skandinavischen Märkte ausdehnen soll.

Neben der geografischen Ausdehnung steht für Leifgen auch die Erweiterung auf andere Geschäftsbereiche auf der mittelfristigen Agenda. So könnte die Anwendung auch für die Budgetplanung hilfreich sein. Bei TGIS ist das heute noch ein sehr aufwendiger und personalintensiver Prozess. „Wir sind mit SAP BusinessObjects Planning and Consolidation sehr zufrieden und wollen auch künftig das volle Potenzial nutzen, das uns die Software bietet“, betont Leifgen.

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

50 094 573 (09/04)

© 2009 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, 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.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S. A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

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.