

SAP Customer Success Story



Alcan Packaging hat beschlossen, mySAP™ Supply Chain Management (mySAP™ SCM) zur Realisierung seiner strategischer Unternehmensziele einzusetzen. Mit Hilfe des SAP Solution Managers konnte das Unternehmen die Lösung detailliert evaluieren und sich für eine erfolgversprechende Implementierungsmethode entscheiden.



ALCAN

ALCAN PACKAGING EVALUIERT INNERHALB VON DREI WOCHEN SEINE SUPPLY CHAIN POTENZIALE

Alcan Packaging, eine Sparte von ALCAN Inc., stand vor der Aufgabe, das Potenzial der Lieferkette seiner Wheaton-Niederlassungen in den Vereinigten Staaten zu ermitteln. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Millville, New Jersey und betreibt 22 Produktionsstätten in den Vereinigten Staaten, Puerto Rico und Brasilien. Wheaton bietet Serviceleistungen für Pharma- und Kosmetikunternehmen. Zum Kundenservice des ISO 9002-zertifizierten Unternehmens gehören Entwicklung und Gestaltung von Verpackungen, Graphikdesign, Entwurf und Fertigung von Vorlagen, Dekoration, Musterherstellung und Produktion. Mit der Einführung von mySAP™ Supply Chain Management (mySAP™ SCM) möchte Wheaton seine Kosten reduzieren und gleichzeitig sein Angebot an Serviceleistungen erweitern, mit denen das Unternehmen wichtige Arbeitsschritte für seine Kunden verwalten kann. Das Unternehmen hat sich dabei zum Ziel gesetzt, für diese „zum strategischen Partner erster Wahl“ zu werden.

PROJEKTUMFANG

Wheaton entschied sich für den SAP Solution Manager, um die Zeitspanne für Evaluation, Implementierung und den Rollout von mySAP SCM zu verkürzen und die Lösung schnell in den Produktivbetrieb übernehmen zu können. In Zusammenarbeit mit den Partnern SAP, Atos-Origin und REALTECH gelang es dem Unternehmen mit Hilfe des SAP Solution Manager, innerhalb von nur drei Wochen ein Pilotsystem für einen „Conference

Room“ einzurichten. Das Pilotsystem enthielt einen funktionsfähigen Prototypen der Lösung mySAP SCM mit authentischen Daten aus dem SAP-R/3-System von Wheaton. Der Schwerpunkt lag auf vier Schlüsselszenarien aus den Best Practices für mySAP SCM: Supply Chain Planning, Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR), Vendor Managed Inventory (VMI) und Collaborative Order Promising (Global ATP). Innerhalb kurzer Zeit durchlief das Unternehmen die Phasen Projektvorbereitung, Plattforminstallation, Aufbereitung von Evaluationsdaten und -szenarien sowie Vervollständigung des Pilotsystems.

HÖHERE WERTSCHÖPFUNG MIT DEM SAP SOLUTION MANAGER

„Der SAP Solution Manager ermöglichte es uns, unserer Unternehmensleitung im Vorfeld genau zu zeigen, wie das Endergebnis aussehen würde“ sagt David Hess, Leiter des Business Systems

„Der SAP Solution Manager ermöglichte es uns, unserer Unternehmensleitung im Vorfeld genau zu zeigen, wie das Endergebnis aussehen würde.“

David Hess, Leiter des Business Systems Development

Development. „Wir konnten den Nutzen der Lösung und die Auswirkungen der Implementierung präzise voraussagen. Jetzt können wir Führungskräften, den Anwendern und sogar unseren Kunden demonstrieren, wie die Logistiklösung funktionieren wird.“ Das Pilotteam konnte den Verantwortlichen außer-

dem aufzeigen, wie Unternehmensziele schneller umgesetzt werden können. „Durch dieses Pilotprojekt hat das Wheaton-Team herausgefunden, dass der Evaluationszeitraum für mySAP SCM durch die Kombination von SAP Solution Manager und Best Practices um mindestens 40% reduziert werden kann“, erklärt Ed Mathany, stellvertretender Leiter des Bereichs Supply Chain Management.

BENUTZERFREUNDLICHE LÖSUNG FÜR SERVICE UND SUPPORT

Der SAP Solution Manager ist eine Plattform, die Kunden bei der funktionalen und technischen Evaluation, Implementierung und kontinuierlichen Verbesserung von mySAP.com-Lösungen unterstützen soll. So können Anwender Projektinformationen gemeinsam bearbeiten, aktualisieren und verwalten und damit die einzelnen Projektphasen schnell in die Praxis umsetzen. Drei Faktoren machen die Evaluierung und Implementierung mit dem SAP Solution Manager so erfolgreich.

Die Best Practices für mySAP.com liefern vorkonfigurierte, anwendungsorientierte und umfassend dokumentierte Geschäftsprozesse. Die Implementierungsroadmap enthält eine schrittweise Anleitung zur Realisierung eines Projektes innerhalb des vorgesehenen Zeit- und Kostenrahmens. Die Implementierungstools ermöglichen dem Projektteam, Lösungen individuell nach Kundenwunsch in einer sicheren, unternehmensübergreifenden Umgebung zu konfigurieren.

Der SAP Solution Manager ist so leicht zu handhaben, dass Wheaton-Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen – Bestandsverwalter, Unternehmensanalysten, Projektmanager und der stellvertretende Leiter des Bereichs Supply Chain Management sofort produktiv mit der Lösung arbeiten konnten. „Dies ist nicht nur einfach ein IT-Werkzeug“, stellt Mathany fest. „Der SAP Solution Manager ist auch für unsere Unternehmensanalytiker und Bestandsverwalter leicht zu handhaben, so dass sie die Lösung dazu verwenden können, ihre Anforderungen an Unternehmenslösungen zu definieren. Diese Anwendung wird zur meistgenutzten Lösung für Außendienstmitarbeiter im Logistikbereich avancieren.“

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE: SCM-IMPLEMENTIERUNG UND EVALUATION VON CRM

Um seine Produkte und Serviceleistungen für die Kunden noch attraktiver zu machen, plant Wheaton, das erfolgreiche Pilotprojekts mit dem SAP Solution Manager fortzuführen und innerhalb der nächsten 18 Monate detaillierte Pläne für eine Implementierung von mySAP SCM in den einzelnen Geschäftsbereichen auszuarbeiten.

Und das ist erst der Anfang. Wheaton war zunächst von SAP® R/3® auf mySAP.com umgestiegen, um neben der mySAP-SCM-Lösung weitere E-Business-Funktionen von mySAP.com nutzen zu können.

„Unsere Unternehmensleitung hat unsere wichtigsten strategischen Ziele klar definiert: Supply Chain Management und Customer Relationship Management“, erklärt Hess. „Wir planen, mit Hilfe des SAP Solution Manager ein ähnliches „Conference Room“-Pilotsystem einzurichten, um mySAP™ CRM (Customer Relationship Management) und insbesondere das Customer Interaction Center zu evaluieren und einen Plan für die Implementierung zu auszuarbeiten.“

„Unsere Unternehmensleitung hat unsere wichtigsten strategischen Ziele klar definiert: Supply Chain Management und Customer Relationship Management.“

David Hess, Leiter des Business Systems Development

Wheaton hat einen Weg gefunden, um auf diese und andere Unternehmensanforderungen schnell reagieren zu können. Hess stellt fest: „Der SAP Solution Manager ist für uns eine schnelle, effektive und zuverlässige Implementierungsplattform, die neben einer einheitlichen Infrastruktur eine Vielzahl von Standards und Werkzeugen bietet, mit denen wir das Potenzial von mySAP.com schneller und günstiger in unseren verschiedenen Unternehmensbereichen nutzen können“.

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a

69190 Walldorf

T 0800/5 34 34 24*

F 0800/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/180/5 34 34 24**

F +49/180/5 34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de