

SAP Customer Success Story



Die Klöckner & Co AG, eines der weltgrößten Unternehmen in der Werkstoffdistribution, hat den ersten Schritt ins E-Business getan. Mit Hilfe des mySAP E-Commerce Starter Packs wird nun der Ein- und Verkauf des Duisburger Konzerns schnell und zuverlässig über das Internet abgewickelt.

klöckner & co

multi metal distribution



mySAP™ E-COMMERCE STARTER PACK

**KLÖCKNER & CO AG: ERFOLGREICHER EINSTIEG
INS E-BUSINESS**

Die Klöckner & Co AG ist Europas Nummer eins in der Werkstoffdistribution sowohl im Bereich Standardprodukte als auch in der Anarbeitung. Mit über 11.000 Mitarbeitern an 300 Standorten weltweit erwirtschaftet Klöckner & Co einen Jahresumsatz von über 5 Milliarden Euro.

DIE HERAUSFORDERUNG: DAS POTENTIAL DES INTERNETS NUTZEN

Die Kunden von Klöckner & Co setzen vermehrt auf Just-in-Time-Fertigung. Dies bedeutet für die Zulieferer, ihre Termine streng einzuhalten und einen präzisen Informationsfluss sicherzustellen. Gerade in einer solchen Branche eröffnet das Internet neue Möglichkeiten für eine bessere Kommunikation und höhere Reaktionsgeschwindigkeit. Durch die Abwicklung ihrer Geschäftsprozesse im Internet können Unternehmen wie Klöckner & Co schneller auf Marktveränderungen und Nachfrageschwankungen reagieren. Zudem können durch den Einsatz des Internets Beschaffungsprozesse gestrafft und dadurch enorme Kosteneinsparungen realisiert werden. Mit diesem Ziel vor Augen machte sich Klöckner & Co auf die Suche nach leistungsstarken E-Business-Anwendungen. Mit ihrer Hilfe wollte das Unternehmen seine Marktposition stärken, die Kommunikation und den Kundenservice verbessern, Planungszyklen verkürzen und zugleich die Mitarbeiter entlasten.

mySAP E-COMMERCE STARTER PACK

mySAP E-COMMERCE STARTER PACK

– DAS SPRUNGBRETT IN DIE NEW ECONOMY

Im März 2000 unterbreitete das Tochterunternehmen Klöckner Information Services dem Konzernvorstand den Vorschlag, sich für die Einführung des mySAP E-Commerce Starter Packs und somit für einen schnellen und kostengünstigen Einstieg in die internetgestützte Geschäftsabwicklung zu entscheiden.

Durch das mySAP E-Commerce Starter Pack kommen drei Faktoren zum Tragen, die Unternehmen in die Lage versetzen, innerhalb von wenigen Tagen ins E-Business einzusteigen:

- Vorkonfigurierte mySAP E-Business-Lösungen und Benutzerrollen, die auf bewährten Geschäftsverfahren beruhen
- Eine clevere Implementierungstechnologie, die durch automatische Installation und Konfiguration eine schnelle und einfache Einführung erlaubt
- Ein auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenes Implementierungs- und Schulungspaket

Dank dieses Anwendungs- und Servicepakets können die SAP-Kunden den Prototyp mySAP E-Procurement und mySAP CRM E-Selling sowie den Prototyp mySAP Workplace, das Unternehmensportal im Rahmen von mySAP.com, schnell und problemlos einführen. Die Prototypen lassen sich auf die individuellen Unternehmensanforderungen zuschneiden und schnell und einfach produktiv setzen. Durch das Starter Pack und die oben genannten Faktoren wird die Implementierungszeit erheblich verkürzt und ein schneller Return-on-Investment erreicht.

In einem ersten Schritt wurde die im Rahmen von mySAP CRM angebotene E-Selling-Lösung (auf Basis des SAP Online Store) implementiert. Sie unterstützt sämtliche Abläufe innerhalb des Verkaufszyklus – vom Marketing über die Katalogsuche bis hin zur Auftragserteilung, Bezahlung und Vertragserfüllung. Der zweite Schritt Richtung E-Business war die Einführung der Lösung mySAP E-Procurement, mit der nicht-fertigungsrelevante Waren und Dienstleistungen kosten effizient und benutzerfreundlich bestellt und eingekauft werden können.

SAP ONLINE STORE

– BEGINN DES EUROPÄISCHEN ROLLOUTS IN BELGIEN

Am 27. März 2000 wurde dem Vorstand von Klöckner & Co eine Prototypversion des SAP Online Store vorgestellt. Am 15. Juni des gleichen Jahres ging in Belgien schon der erste komplette SAP Online Store nach nur dreiwöchiger Implementierungszeit produktiv. Zur Zeit haben rund 80 Kunden die Möglichkeit, aus dem über 3000 Produkte umfassenden Angebot von Klöckner & Co in Belgien zu bestellen (darunter z.B. Feinblech, Stahlträger und -rohre). Das Layout und die Sprache (Flämisch) des Shops legte die Marketingabteilung des Unternehmens fest. Da der Shop an die vorhandene Vertriebslösung von SAP nahtlos angebunden ist, können alle Aufträge sofort bearbeitet werden. Neben individuellen Preisen und Konditionen profitieren die Kunden nun auch davon, dass sie die Verfügbarkeit von Produkten und ihren Auftragsstatus online abrufen können.

Nach dem großen Erfolg des SAP Online Store in Belgien wird im Frühjahr 2001 eine noch umfangreichere Version der Lösung bei Hadrag, einem Bremer Tochterunternehmen von Klöckner & Co, produktiv gehen. In näherer Zukunft ist die Einführung des SAP Online Store auch in den Niederlanden und Österreich geplant.

Klöckner & Co hat bereits sehr positives Feedback von seinen Kunden erhalten. Das Unternehmen verspricht sich vom Einsatz des SAP Online Store sowohl erheblich reduzierte Verwaltungskosten - insbesondere für Kunden kleinerer und mittlerer Größe – als auch einen besseren Kundenservice rund um die Uhr.

EFFIZIENTERE BESCHAFFUNG

VON BÜROBEDARF SENKT DIE KOSTEN

E-Business ist nicht nur in Sachen Verkauf von Vorteil, sondern schafft auch wesentlich effizientere Beschaffungsprozesse. Nachdem sich der Vorstand von Klöckner & Co von der Leistungsstärke der Prototypversion der mySAP E-Procurement-Lösung überzeugen konnte, die in weniger als sieben Tagen implementiert wurde, gab er am 27. März 2000 grünes Licht für

die Einführung der kompletten Lösung. Mitarbeiter mit einer entsprechenden Berechtigung sind damit in der Lage, PCs und PC-Zubehör über das Internet zu bestellen. Sobald der gewählte Zulieferer die Schnittstelle zu seinem elektronischen Katalog entwickelt hat, wird die Lösung produktiv gehen.

Mit mySAP E-Procurement können die Beschaffungskosten erheblich gesenkt werden. Die Lösung führt zu wesentlich transparenteren, effizienteren und besser integrierten Abläufen im Einkauf. Hierdurch lässt sich die Kaufkraft des Unternehmens optimal ausschöpfen, gleichzeitig kann das Kaufverhalten besser überprüft und reguliert werden. Neben einem leistungsfähigen Katalogmanagement ermöglicht die Lösung den Führungskräften, das Einkaufsvolumen zu analysieren. Den Benutzern wird ein einfacher Weg eröffnet, Preise und Produkte zu vergleichen. Laut einer unabhängigen Studie der Grainger Consulting Services kann man mit mySAP E-Procurement einen Return on Investment von bis zu 400% erzielen.

MINIMUM AN KOSTEN UND RISIKEN

Der schnelle Einstieg in die Welt des E-Business und die Steuerung der Wertschöpfungskette mit Hilfe des Internets wurde bei Klöckner & Co zunächst als Herausforderung angesehen. Wie sich jedoch herausstellte, bot das mySAP E-Commerce Starter Pack hierfür den optimalen Einstieg. In nur wenigen Tagen konnte Klöckner & Co eine Prototypversion des Systems implementieren und so Daten für eine fundierte Entscheidungsfindung bereitstellen. Gleichzeitig wurde die Grundlage für Erweiterungen und Anpassungen der entsprechenden Lösungen gelegt. Mit den vorkonfigurierten Anwendungen des mySAP E-Commerce Starter Packs konnte Klöckner & Co von den Erfahrungen profitieren, die SAP in früheren Projekten mit anderen Unternehmen gewonnen hat, und damit die schnelle Einführung der kompletten Lösung gewährleisten.

Damit ist auch für Klöckner & Co das Zeitalter des E-Business angebrochen: Mit einem Minimum an Kosten und Risiken und ohne jegliche Einschränkung der Anpassung und Erweiterung des Systems.

Wolfgang Scheid, CEO der Klöckner Information Services, ist von dem Projekt begeistert: "Die nahtlose Integration dieser Lösungen mit dem Backoffice hat eine erhebliche Straffung unserer Kaufs- und Verkaufsprozesse bewirkt. Die großen Papierberge und zahllosen Telefonanrufe, mit denen früher unsere Lieferanten, Kunden und wir selbst zu kämpfen hatten, wurden radikal reduziert. Darüber hinaus können wir unseren Kunden einen besseren Service bieten – d.h. bequemes Einkaufen 24 Stunden am Tag von überall auf der Welt und ständiger Zugriff auf die neuesten Produktdaten."

Das mySAP E-Commerce Starter Pack ist nur der erste Schritt. Zusätzlich zu mySAP CRM E-Selling und mySAP E-Procurement plant Klöckner & Co den Einsatz weiterer internetunterstützter Lösungen, um die Optimierung der unternehmensinternen Prozesse noch weiter voranzutreiben. Der mySAP Workplace, das dritte Element des mySAP E-Commerce Starter Packs, ist ein browserbasiertes Unternehmensportal, das Anwendern einen personalisierten und rollenspezifischen Zugriff auf Anwendungen, Informationen und Dienste bietet. Mit der Implementierung aller drei Elemente des mySAP E-Commerce Starter Packs ist Klöckner & Co bestens für das E-Business gerüstet.



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**
Neurottstraße 15
D-69190 Walldorf
T +49/180/5 34 34 24*
F +49/180/5 34 34 20*
*DM 0,24/Minute (in Deutschland)
www.sap.com

SOFTWARE

mySAP E-Commerce Starter Pack

- mySAP CRM E-Selling (SAP Online Store)
- mySAP E-Procurement
(SAP Business-to-Business Procurement 2.0)
- mySAP Workplace

HARDWARE

- Webserver (WGate) Compaq Proliant 1850, PIII 550 MHz,
18 GB
- Applikationsserver (AGate) Compaq Proliant 3000,
PIII 600 MHz, 67 GB

BETRIEBSSYSTEM

- WIN-NT 4.0

DATENBANK

- AQL Server 7.0

BENUTZER

- anfangs 10, geplant sind insgesamt 200 für SAP BBP
- anfangs 80, geplant sind insgesamt 500 für SAP Online Store