

SAP Customer Success Story



Sappi Fine Paper Europe ist auf dem wachstumsstarken Zellstoffmarkt weltweit der führender Hersteller von beschichtetem, holzfreiem Papier für die Produktion von hochwertigen Druckergebnissen wie Geschäftsberichten, Katalogen, Broschüren und Zeitschriften. Sappi hat sich zum Ziel gesetzt, seine Führungsposition mit der Hilfe einer E-Business-Strategie zu festigen und auszubauen – einer Strategie, die es dem Unternehmen ermöglicht unternehmensübergreifend mit seinen Kunden und Lieferanten zusammenzuarbeiten.

sappi



SAPPI

UNTERNEHMENSÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT MIT KUNDEN UND LIEFERANTEN

KUNDEN IN ÜBER 100 NATIONEN

Sappi Fine Paper Europe ist ein Unternehmen der Sappi-Gruppe mit Hauptsitz im südafrikanischen Johannesburg. Das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 4,7 Milliarden US-Dollar besitzt Produktionsstätten in acht Ländern auf drei Kontinenten und beliefert Kunden in über 100 Nationen.

ENTSCHEIDUNG FÜR mySAP™ SCM

Sappi stand vor dem Problem, wie sie das weltweite Netz ihrer Kunden und Zulieferer effizient steuern kann. Ziel war es, Kunden und Zulieferer enger einzubinden und durch Einsatz einer E-Business Lösung die unternehmensübergreifenden Prozesse zu optimieren. „Unser Plan war es, den Geschäftspartnern einen besseren, schnelleren Service zu bieten“, so Didier Magnien, IT-Manager für verteilte Netzwerke bei Sappi Europe.

Die gesuchte Lösung sollte einerseits der heterogen Systemlandschaft aller Beteiligten Rechnung tragen und andererseits eine reibungslose Integration in das bestehende SAP® R/3®-System ermöglichen. Die passende Antwort auf die gestellten Anforderungen fand Sappi in mySAP™ Supply Chain Management (mySAP SCM). „SAP bietet eine vollständig integrierte Lösung,“ erklärt Magnien. „Das machte die Sache für uns denkbar einfach. Wir mussten keine zusätzliche Software kaufen, keine neue Technologie einführen und keine unterschiedlichen Systeme integrieren.“


**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

 Neurottstraße 15a
 69190 Walldorf
 T 0800/5343424*¹
 F 0800/5343420*¹

 *¹ gebührenfrei in Deutschland

 T +49/180/5343424*²
 F +49/180/5343420*²

 *² gebührenpflichtig

www.sap.de
**UNTERNEHMENSÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT
VIA INTERNET**

Durch die Einführung von mySAP SCM können Kunden direkt auf das System über einen einfachen Browser zugreifen. Sie können sich so über die Verfügbarkeit bestimmter Produkte informieren und Artikel aus dem Standardsortiment über einen Online-Katalog bestellen oder ihren Auftrag mit der SAP-Funktion für die Variantenkonfiguration personalisieren. Sobald der Kunde den Auftragsumfang und einen gewünschten Liefertermin spezifiziert hat, führt mySAP SCM eine umfassende Verfügbarkeitsprüfung durch und erstellt eine Auftragsbestätigung. Der Auftrag wird automatisch an das betreffende Sappi-Werk übermittelt, wo eine nahtlose Verknüpfung zwischen der SAP-Lösung und den Sappi-Kontrollsystemen eine zeitnahe Aktualisierung der Statusdaten sicherstellt.

„Aus Sicht unserer Kunden ist dieser Prozess völlig transparent,“ erläutert Magnien. „es besteht kein Unterschied zwischen der Eingabe der Daten auf einer gewöhnlichen Benutzeroberfläche und der internetbasierten Auftragserfassung über einen Browser. Die Online-Anbindung an die Kernfunktionen der Unternehmenslösung bedeutet, dass die Regeln und der Prozess gleich bleiben und alle Daten nur einmal erfasst werden müssen.“

Die SAP-Lösung ermöglicht außerdem den Endkunden von Sappi – Druckereien und Verlagen – den Zugriff auf Produktverfügbarkeit, technische Daten von Sappi-Papier sowie Verwendungsrichtlinien. „Wir wollten außerdem durch die Bereitstellung einschlägiger Informationen über Sappi-Produkte unsere Beziehung zum Endverbraucher festigen und uns somit als ihr Anbieter erster Wahl etablieren“, so Magnien.

**DEUTLICH REDUZIERTE KOSTEN DURCH DIE DIREKTE
EINBINDUNG DER KUNDEN**

Das Resultat ist in den Augen von Didier Magnien ein strategischer und greifbarer Nutzen. „Der strategische Nutzen ergibt sich durch die engere Beziehung zu unseren Kunden, außerdem sparen wir Zeit, Geld und Ressourcen, weil unsere Kunden ihre Konten jetzt über Self-Service-Funktionen selbst verwalten können. Sie müssen nicht länger telefonisch bei unseren Vertriebsniederlassungen die Verfügbarkeit bestimmter Produkte abfragen. Sie müssen auch keine Zahlungsinformationen mehr beim Finanzwesen einholen. Und sie müssen sich nicht mit unserer Logistik in Verbindung setzen, um sich nach dem Auftragsstatus zu erkundigen.“

**DER NÄCHSTE SCHRITT:
GLOBALE VERFÜGBARKEITSPRÜFUNG**

Nach dem erfolgreichen Projektstart von mySAP SCM in Europa ist für die Zukunft eine Implementierung von mySAP SCM in anderen Regionen geplant, um eine globale Verfügbarkeitsprüfung durchführen zu können. „Wir verkaufen beispielsweise in Europa produziertes Papier auf dem US-amerikanischen Markt“, bilanziert Magnien. „Durch die globale Implementierung von mySAP SCM werden wir unseren Kunden gegenüber einheitlich auftreten und die Nachfrage, den Produktbestand und die Auftragsabwicklung weltweit koordinieren können.“

AUSBLICK

Sappi plant für die nahe Zukunft die Implementierung von mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP™ CRM), um die Reichweite und Effizienz seiner Supply-Chain-Lösung weiter zu vergrößern. Durch die Integration von mySAP SCM und mySAP CRM ist Sappi in der Lage, die Effizienz beider Lösungen maßgeblich zu steigern. „Mit mySAP CRM werden wir die Wünsche unserer Kunden erkennen und besser auf sie eingehen können“, ist sich Magnien sicher.