

Große Umwälzungen auf starker Basis

Umstrukturierungen und Neuordnungen von ganzen Unternehmen, einigen Unternehmensbereichen oder Vertriebsgesellschaften sind an der Tagesordnung. Wichtig ist dabei, dass die IT in diesen Fällen ein starkes und zuverlässiges Rückgrat bildet. Wie bei Daewoo Electronics: Dort setzt man nach der Reorganisation des europäischen Vertriebes in allen Gesellschaften einheitlich auf SAP. Die Software läuft dabei auf der bewährten Hardware-Plattform von Hewlett-Packard und ist eingebettet in eine einfach zu administrierende Microsoft-Systemumgebung.

Die Daewoo Electronics Deutschland GmbH änderte im Februar 2003 nicht nur ihren Namen in Daewoo Electronics Europe GmbH. Gleichzeitig stellt sich der Hersteller von Heimelektronikgeräten, Küchen- und Haushaltselektronik damit in Europa neu auf: Die deutsche Niederlassung in Butzbach ist nun verantwortlich für den gesamten Vertrieb in Europa und somit auch für die Landesgesellschaften und die Händlerorganisation in Spanien, Frankreich, Italien und den Niederlanden. Diese Niederlassungen hatten, anders als die Butzbacher, bis dahin Software unterschiedlicher Anbieter im Einsatz. Zum Teil handelte es sich auch um selbst entwickelte Anwendungen.

Bedingt durch diese Neuverteilung der Aufgaben war ein einheitliches Steuerungsinstrument unerlässlich. Die Herausforderung, vor der die Projektverantwortlichen bei der Vereinheitlichung der unterstützenden Software-Systeme standen, war, dass sehr schnell konsolidierte, fundierte Aussagen bereitstehen sollten. Die jetzt umgesetzte Zielsetzung der Daewoo-Führung bestand darin, jedes Land einzeln intensiv betrachten zu können: Sind die Lagerbestände zu hoch? Wie ist es um die Konsumnachfrage bestellt? Reichen die Reaktionszeiten? Es kam folglich nur ein einheitliches System infrage, um darauf dann ein umfassendes Informationssystem aufzusetzen. Die Verantwortlichen fassten den Entschluss, die alten Anwendungen komplett abzulösen und die Landesgesellschaften mit mySAP Business Suite zu versehen. Zugleich wird ein SAP Business Information Warehouse implementiert, das es dem Chairman erleichtert, die gesamte Vertriebsorganisation in Europa optimal zu steuern.

Daewoo Electronics im Detail

Branche: Konsumelektronik, Weiße Ware

Deutscher Standort: Butzbach

Mitarbeiter: ca. 50

Internet: www.daewoo-electronics.de

Dadurch stehen alle notwendigen Kennzahlen auf Knopfdruck bereit. Ein positiver Aspekt für die Zukunft kommt hinzu: Eine gezielte Erweiterung um hilfreiche CRM-Funktionalitäten stellt dann kein großes Problem mehr dar. Den Auftrag zur Durchführung des Projektes erhielt letztlich das SAP-Systemhaus TDS AG. Dieser Auftrag sieht die Übernahme der mySAP Business Suite-Wartung in Butzbach und die Neubestellung von 65 mySAP Business Suite-Lizenzen in den angesprochenen europäischen Vertriebsniederlassungen vor. Nach einem Besuch der TDS bei IT-Leiter Michael Schwehn ging alles ganz schnell: Innerhalb von nur sechs Wochen hatte Daewoo den mySAP Business Suite-Vertrag unterschrieben. Auch die Service- und Wartungsdienstleistungen durch die TDS wurden darin definiert. Daewoo wird mit seinen europäischen Standorten durch die 20 TDS-Customer Support-Mitarbeiter rund um die Uhr betreut.

Flache Strukturen, anspruchsvolle Prozesse

Die Niederlassung in Butzbach mit ihren ca. 50 Mitarbeitern besitzt flache, typisch mittelständische Strukturen. Die Frage, ob SAP für eine Organisation dieser Größenordnung nicht zu mächtig sei, lässt der Daewoo-IT-Verantwortliche Michael Schwehn überhaupt nicht gelten: „Es kommt immer auf die Prozesse an, die es zu verarbeiten gilt.“





Unser Unternehmen ist nun einmal international aufgestellt. Da muss die IT die notwendigen Funktionalitäten, vor allem länderübergreifende Vertriebsfunktionen, mitbringen.“

Der gleichen Meinung ist Robert Hideg, Projektverantwortlicher vonseiten TDS. Für ihn sind insbesondere international agierende Unternehmen für SAP-Lösungen prädestiniert. Denn deren Prozesse sind vielschichtig. „Das Problem solcher Projekte besteht oftmals darin, dass man nicht stringent genug vorgeht. Bei Daewoo hat man diesen Fehler nicht begangen. Dort setzt man konsequenterweise auf SAP, um die Prozesse zu vereinheitlichen“, führt Hideg aus. „Fakt ist, dass der Mittelstand vielfach die gleichen operativen Anforderungen an eine Software stellt wie Großkonzerne.“

Angesprochen auf etwaige Schwierigkeiten, die ein solches Projekt hardware- und systemseitig nach sich ziehen könnte, zeigt sich der IT-Experte Hideg sehr gelassen. Für ihn verlief die Einbindung der Hewlett-Packard-Server und der Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition problemlos. „Dies ist eine Kombination, auf die wir im Mittelstand sehr häufig treffen, da sie sich in der täglichen Arbeit der Unternehmen bewährt hat. Daher besitzen wir das entsprechende Know-how.“

Dass dem so ist, beweist auch der schnelle Projektverlauf: Im September fiel die Entscheidung für das Projekt, Anfang Januar war es weitgehend abgeschlossen: vor allem der Bereich Sales & Distribution. In dieser kurzen Zeit konnten die Stabilität und die Verfügbarkeit des Systems gewährleistet werden. Die Zusammenarbeit verlief nach Meinung aller Beteiligten auch deshalb so gut, weil nach dem Motto verfahren wurde: Mittelständler betreut Mittelständler. Wenn alle IT-Komponenten - HP-Server, Microsoft-System und SAP-Software - derart gut harmonieren, wie sie es bei Daewoo tun, und zudem die Ziele des Anwenders klar definiert sind, steht einer erfolgreichen Projektumsetzung nichts im Wege. Die IT ist dann der Motor für die Umsetzung ehrgeiziger Ziele. Die nötigen Kennzahlen für die optimale Abwicklung des europäischen Vertriebes stehen bei Daewoo jetzt bereit.

Die IT bei Daewoo

Produktiv-Server für SAP: HP LC 6000 R

Test- & Development-Server: HP Proliant ML 370

Business Information Warehouse-Server: HP Proliant ML 370

Betriebssystem: Microsoft Windows 2000 Advanced Server

Datenbank: Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition

