

SAP Customer Success Story Handel – Großhandel mit Reifen



„Aufträge bearbeiten wir heute mehr
als doppelt so schnell.“

Herbert Krupp, geschäftsführender Gesellschafter,
Reifen Krupp GmbH & Co. KG



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Reifen Krupp GmbH & Co. KG
- www.reifenkrupp.de

Branche

- Reifengroßhandel

Herausforderungen

- Übernahme der Daten aus dem Altsystem
- Preise der Reifenhersteller im System hinterlegen

Implementierungspartner

- cormeta ag
- www.cormeta.de

Lösungen und Services

- mySAP-All-in-One-Branchenlösung Tradesprint

Implementierungs-Highlights

- Rabattkonditionen im ERP-System
- Anbindung des Webshops

Nutzen

- Kürzere Abwicklung von Beschaffungsprozessen
- Schnellere Bearbeitung von Aufträgen
- Rabattkonditionen sind vollständig im System hinterlegt
- Aufträge werden ohne Medienbruch an die Lagerverwaltung übermittelt

IT-Infrastruktur

- Betriebssystem Windows NT
- Datenbank SAP DB

REIFEN KRUPP

Der Reifengroßhändler beschleunigt seine Vertriebsprozesse mit der mySAP™-All-in-One-Branchenlösung Tradesprint.

Zwischen Reifenherstellern und dem Händler um die Ecke liegt ein langer Weg. In Deutschland führt dieser in vielen Fällen über die Reifen Krupp GmbH & Co. KG aus Schifferstadt. Täglich bearbeiten die 50 Mitarbeiter des Großhändlers bis zu 3.500 Reifenlieferungen. Dabei zählt Schnelligkeit. Als entscheidender Wettbewerbsfaktor erweist sich die Fähigkeit, den kompletten Beschaffungsprozess in möglichst kurzer Zeit abzuwickeln. „Deshalb müssen die Aufträge in einen reibungslosen und durchgängigen Datenfluss integriert sein.“ Eine Anforderung, der die bisher eingesetzte Software nicht mehr gerecht wurde. Außerdem konnte die Eigenentwicklung mit dem Wachstum von Reifen Krupp nicht mithalten. Das Unternehmen entschied sich, seine IT-Infrastruktur komplett zu erneuern und die mySAP™-All-in-One-Branchenlösung Tradesprint der cormeta ag einzuführen. In kürzester Zeit wurde das Altsystem ersetzt. Zunächst standen einige der 50 Anwender der Umstellung skeptisch gegenüber. Doch mittlerweile sind auch die Zweifler vom Nutzen überzeugt, der sich beispielsweise bei der Disposition zeigt.

Manuelle Preispflege gehört der Vergangenheit an

Früher musste der Disponent Warenbestände, Preise und Bedarfe als Listen ausdrucken, manuell abgleichen und so den günstigsten Preis, den Bestellzeitpunkt und die korrekte Bestellmenge ermitteln. Das ist bei der Vielzahl von Angeboten nahezu unmöglich. In der neuen Lösung sind die Preise der Reifenhersteller aktuell hinterlegt. Denn die Daten werden in regelmäßigen Abständen von Lieferanten und Herstellern im Datenformat „wdk-Preisdiskette“ übersandt und importiert. Auf dieser Grundlage erhält der Disponent das günstigste Angebot.

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
 D-69190 Walldorf
 T + 49/8 00/55 00 56-1*
 F + 49/8 00/55 00 56-2*
 E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

* gebührenfrei in Deutschland

Rabattkonditionen vollständig hinterlegt

Die neue Software entlastet auch die Mitarbeiter im Rechnungswesen. Reifen Krupp muss – wie in der Branche üblich – mit einer Vielzahl unterschiedlicher, zum Teil recht komplexer Konditionsmodelle der Reifenhersteller umgehen. Dazu zählen Grundrabatte auf Rechnungen, Stückprämien auf bestimmte Warengruppen sowie nachträglich gewährte Vergütungen. Früher waren die Konditionen in Papierform bzw. als Extra-Dateien in der Auftragsbearbeitung abgelegt. Die Finanzbuchhaltung hatte beim Abgleich der Eingangsrechnungen keinen unmittelbaren Zugriff. Heute werden zu jeder eingehenden Rechnung eines Reifenherstellers im Rahmen der Rechnungsprüfung die vereinbarten Konditionen, eventuelle Sonderabsprachen sowie Wareneingänge in einer Bildschirmmaske angezeigt. Nicht berücksichtigte Rabatte gehören deshalb der Vergangenheit an. Die Finanzbuchhaltung schreibt die Anspruchs-Datei an den Lieferanten bei jedem Rechnungseingang automatisch fort.

Matchcodesuche mit aktuellen Preisen und verfügbaren Beständen

Bereits heute gehen ungefähr 60 Prozent aller Aufträge online ein. Bisher mussten diese in der Warenwirtschaft noch einmal erfasst werden. Ein Zeitverlust, der für den Reifengroßhändler nicht mehr akzeptabel war. Der neue Webshop ist vollständig in die ERP-Lösung integriert. Die Käufer greifen auf Originaldaten des Systems zu: Mit einer Maske und verschiedenen Suchkategorien wählen sie das gewünschte Produkt. Daraufhin zeigt ihnen das System Preise und verfügbare Bestände an. Wenn der Käufer sich über seine Kundennummer identifiziert, berücksichtigt das System auch individuelle Preisstrukturen. Sobald die Bestellung bestätigt ist, werden die Daten im System zu einem Auftrag generiert. Jede Bestellung bekommt automatisch eine Nummer zugeordnet. Unter dieser kann der Kunde den Fortschritt abrufen.

Zeitersparnis bei Kunden-Auftragsbearbeitung

Auch alle nachfolgenden Arbeitsschritte sind durch die ERP-Software einfacher geworden: Hat das System den Auftrag generiert, wird er innerhalb von wenigen Sekunden per IDOC (SAP®-Standard zum Datenaustausch) an die Lagerverwaltung übermittelt. Das ERP-System und der Lagerverwaltungsrechner stehen dafür in ständiger Kommunikation. Der Kommissionierer bekommt die Daten direkt auf seinen Bildschirm und stellt die Ware zusammen. Erst hier wird die Bestellung als Beleg gedruckt. So gibt es keinen Medienbruch – stattdessen weniger Papier und kürzere Bearbeitungszeiten. „Mehr als doppelt so schnell“, erklärt Herbert Krupp, geschäftsführender Gesellschafter bei Reifen Krupp. Wie wichtig dieses Zeitersparnis ist, wird deutlich, wenn man sich den Versand anschaut. Alle Bestellungen, die bis 16 Uhr eingehen, verlassen noch am selben Tag das Haus. Die Abholung durch den Paketdienstleister erfolgt um 18 Uhr, das heißt, für Bestellungen „auf den letzten Drücker“ bleiben gerade mal zwei Stunden.

Lieferschein und Rechnung per EDI übermitteln

Weitere Projekte sind bereits in Planung. So will man beispielsweise direkt aus der Lösung heraus die Übermittlung von Aufträgen und Lieferscheinen per Electronic Data Interchange (EDI) anstoßen. Gerade in der Verbindung zwischen EDI-Kommunikation und ERP-Software sieht Herbert Krupp noch Potenziale. „Reifen-Krupp arbeitet mit einigen Lieferanten schon daran, Lieferschein und Rechnung direkt an unser System zu übermitteln. Tradesprint kann diese Daten automatisch verarbeiten.“ Auf diese Weise würde man einen weiteren Arbeitsschritt einsparen. Bei durchschnittlich 50 Lieferungen pro Woche von der Industrie bedeutet das ein erhebliches Potenzial.